

Trabajo Fin de Máster

HISTORIA INTELECTUAL Y CIRCULACIÓN DE LAS IDEAS: UNA REVISIÓN METODOLÓGICA

Autor/es

Alejandro Carruesco Martínez

Directores

Jesús Astigarraga/Javier Usoz

Faculta de Filosofía y Letras / Máster Universitario en Investigación y
Estudios Avanzados en Historia

2020

Contenido

Introducción.....	4
1. Los primeros estudios: Spengler, Hutchison, Colander.	6
2. La perspectiva nacional de la difusión de las ideas económicas	14
3. El modelo del atraso relativo: Alexander Gerchenscron.....	19
4. La circulación de ideas desde la historia cultural	25
5. El análisis de las traducciones	34
6. El mercado de las ideas: Stigler, Mokyr, Llombart.	37
7. La medición de citas	48
8. El poder político de las ideas: Peter Hall, Hirschman.	52
9. Conclusiones.....	57
10. Bibliografía.....	59

Resumen: Esta contribución es una revisión metodológica de la literatura relacionada con la circulación internacional de las ideas económicas. Se realiza una reflexión metodológica sobre la importancia de la historia intelectual en el análisis de los procesos históricos y el estudio de la circulación internacional de las ideas. Se trata de analizar los diferentes modelos teóricos que han estudiado las razones por las cuales las ideas traspasan las fronteras, son adaptadas en marcos nacionales diferentes de aquellos en los que fueron creadas y, por último, sirvieron de inspiración para las políticas públicas. En ese esquema se ofrece una atención especial al reciente enfoque denominado las Historias nacionales del Pensamiento Económico-Político.

Palabras clave: historia intelectual, circulación internacional, circulación de ideas económicas, historia del pensamiento económico.

Abstract: This contribution is a methodological review of the literature related to the international circulation of economic ideas. A methodological reflection is carried out on the importance of intellectual history in the analysis of historical processes and the international circulation of ideas. It is about analyzing the different theoretical models that have studied the reasons why ideas cross borders, are adapted in national frameworks different from those in which they were created and, lastly, served as inspiration for public policies. In this scheme, special attention is paid to the recent approach called the National Histories of Economic-Political Thought.

Key Words: intellectual history, international circulation, spread of economic ideas, history of economic thought.

Introducción.

Este Trabajo Fin de Máster es una reflexión esencialmente metodológica e historiográfica. Pretende ser una introducción útil para el estudio de un problema específico, que espera puede ser objeto de una futura investigación doctoral. Tal problema acomete la manera en que fueron interiorizadas, adaptadas y, en su caso, aplicadas las ideas político-económicas sobre el problema de la deuda pública en la Ilustración *tardía* española (1760-1808). De cara a aportar luz a este problema, en la contribución que presentamos se realiza una reflexión metodológica sobre la importancia de la historia intelectual en el análisis de los procesos históricos y, en el seno de esta especialidad académica, el reciente interés que ha suscitado el estudio de la circulación internacional de las ideas. Se trata de analizar los diferentes modelos teóricos que han estudiado las razones por las cuales las ideas, en este caso esencialmente las político-económicas, traspasan las fronteras, son adaptadas en marcos nacionales diferentes de aquellos en los que fueron creadas y, por último, sirvieron de inspiración para las políticas públicas, con una atención especial al reciente enfoque denominado las Historias nacionales del Pensamiento Económico-Político.

El objeto de análisis del presente Trabajo cuenta a sus espaldas con una historiografía amplia, si bien ha sido objeto de atención prioritaria en el último medio siglo. Economistas e historiadores del pensamiento económico, como T. W. Hutchison o J. J. Spengler, comenzaron a interesarse entonces sobre los procesos que favorecían o dificultaban la circulación internacional de las ideas económico-políticas. En énfasis se trasladó desde el descubrimiento de una innovación analítica o aplicado a la manera en que esas innovaciones eran asimiladas en marcos nacionales e ideológicos diferentes, o incluso dispares a aquellos en las que fueron concebidos. Desde entonces, este tipo de investigaciones han conocido un auge muy notable en el seno de la Historia Intelectual e Institucional referida a las ideas económico-políticas, y en la actualidad constituyen una óptica irrenunciable para el análisis de la aparición y el desarrollo de la cultura económica moderna en España y los países de su entorno.

A lo largo del presente Trabajo realizaremos una revisión de la historiografía principal sobre el tema mencionado. En cuanto a su estructura, trata de reunir, siguiendo un criterio cronológico, los principales hitos a los que ha dado lugar esa historiografía. Se parte de los primeros estudios sobre el tema firmados por autores como Joseph Spengler, T. W. Hutchison, cuyo estudio está centrado en particular en el caso de la teoría marginalista, y

David Colander, acerca de la transmisión de ideas en el conjunto social. A continuación, en el segundo capítulo, se aborda el análisis de la perspectiva nacional de la historia de las ideas económicas a partir de los trabajos de Ernest Lluch y J. L. Cardoso, quienes desarrollan la importancia de la perspectiva nacional en el estudio de la llegada de determinadas ideas económico-políticas a un país, así como en el propio estudio de las ideas originales y de sus vías de transmisión. El tercer capítulo se centra en la tesis de Gerschenkron, más en concreto en su teoría del atraso económico según la cual la industrialización de los países europeos se caracterizó por determinados aspectos específicos del nivel de atraso relativo del país antes del momento de eclosión del crecimiento industrial. En el cuarto capítulo se analizarán las características y tipologías de la transmisión de ideas internacionales y su intersección con la cultura de los países de recepción desde la perspectiva de la historia cultural, tomando como referencia principal la investigación de Peter Burke. El quinto capítulo recoge la historia de las traducciones en España, su importancia, tipología y problemática. Se prosigue con la visión de la difusión de ideas político-económicas a través del mercado de ideas, tesis desarrollada a través de los trabajos de George Stigler, Joel Mokyr y Vicent Llombart; en ellos el proceso de difusión internacional de las ideas se analiza a través de la metáfora del mercado competitivo. La medición de citas y su relevancia a la hora de clasificar y evaluar la importancia de los trabajos académicos es el tema del capítulo posterior. Por último, nos centraremos en la relación entre las ideas y las políticas públicas de mano de las obras de Peter Hall y Albert Hirschman, y a través del estudio del caso singular de la influencia del keynesianismo en las sociedades moldeadas a partir de los años 30 del siglo XX.

1. Los primeros estudios: Spengler, Hutchison, Colander.

En su trabajo pionero acerca de la circulación internacional de las ideas político-económicas, Joseph Spengler analiza la difusión de esas ideas y su recepción en los países importadores¹. Para ello pormenoriza los diferentes elementos interrelacionados que afectan ese proceso difusor.

Spengler atribuye un papel notable a las constricciones a la difusión de determinadas ideas económicas en función de su importancia en la sociedad de recepción de las mismas. Las constricciones y las barreras tienden a ser menores respecto a aquellas ideas que son percibidas como periféricas en contraposición a las que se perciben como centrales en el lugar de destino, es decir, en el país importador. Este aspecto afecta a las disciplinas en el seno de las cuales se encuadraría la Economía, que se percibiría como un conjunto de ideas periférico frente a las ideas del sistema jurídico.

Por otro lado, la movilidad internacional de una idea económica está condicionada en gran medida por el grado de conceptualización de dicha idea². La movilidad resulta muy reducida en las primeras etapas de la construcción de una idea; la solución a un determinado problema nuevo puede requerir de un conocimiento técnico o analítico que todavía no esté disponible en los países receptores, reduciéndose así aún más la posibilidad de esa movilidad. Para que esta sea elevada esa conceptualización se debe haber dado no solo en el país de elaboración sino también en aquellas posibles naciones receptoras. Spengler también apunta que la mayor movilidad de una idea se produce cuando su conceptualización permite trasladar un determinado pensamiento teórico a una forma matemática bajo la cual la posibilidad de difusión de la idea aumenta en gran medida.

El rango de condiciones políticas bajo las cuales una idea económica puede ser transmitida es muy amplio y de este rango depende la posibilidad de aceptación de una idea. Spengler ubica los dos extremos del eje en la coerción total y la libertad absoluta;

¹ Joseph Spengler, «Notes on the International Transmission of Economic Ideas», *History of Political Economy* 2, n.º 1 (1970): 133-51.

² Joseph Spengler, «Notes on the International Transmission of Economic Ideas», *History of Political Economy* 2, n.º 1 (1970): 5-49.

entre estas dos posibilidades se encontrarían la mayoría de los regímenes políticos analizados. En el caso de una hipotética libertad absoluta todavía se podría observar una estructura de incentivos que favorecería el éxito de unas ideas sobre otras. La difusión de las ideas en un país receptor sigue un camino lógico en el que, bajo determinadas situaciones, el avance se ralentizaría o se aceleraría. La difusión es mucho mayor cuando una idea económica encuentra un camino abierto por otra anterior similar que, ya ha dejado huellas en el país receptor³ o en el caso de que la idea encuentre en el país de recepción un sistema legal favorable o beneficioso para determinados individuos o colectivos que hagan especiales esfuerzos por aceptarla y propagarla.

Los elementos a través de los cuales Spengler⁴ estudió la transferencia de ideas económicas entre culturas son cuatro: las fuentes de las ideas originales; los medios de transmisión; el contenido transmitido; y el receptor de la idea en sí mismo.

La fuente de las ideas es, en último término, la cultura en la que son producidas, en tanto que una idea es el producto de la interacción de personas que comparten una cultura similar. La idea se transmitiría internacionalmente a través de individuos que en su mayoría no son los productores de la idea original, a menos que los receptores hayan migrado al país en el que se han producido estas ideas para recibirlas de primera mano o que los autores migren a terceros países y expliquen en ellos sus teorías. En general, la mayor parte de las ideas son transmitidas internacionalmente por personas intermediarias.

Entre los medios de transmisión, de entre los cuales destaca el lenguaje escrito como vehículo superior de la transmisión de ideas, aunque la explicación oral siempre pueda reforzar a la escrita. Los libros y las revistas académicas destacan dentro de los medios escritos frente a los periódicos, los mensajes u otras formas de comunicación. El lenguaje también supone una forma de comunicación primordial puesto que la jerga técnica de una determinada materia es imprescindible para la comprensión de la misma y el entendimiento de los nuevos descubrimientos. La transmisión de una idea pasa por la confrontación del receptor con las nuevas formas de expresarse y de conceptualizar. En la transmisión internacional de ideas la traducción juega un importante papel, pero también presenta problemas cuando las lenguas del emisor y el receptor son muy

³ Spengler, «Notes on the International Transmission of Economic Ideas», 1970, 136-37.

⁴ Spengler, 139-67.

diferentes; en el caso europeo, matiza Spengler, la traducción no presentó, en términos generales, grandes problemas.

El contenido transmitido puede suponer un desafío para aquellos que traten de difundirlo por ser inherentemente complejo, pero además las ideas suelen conllevar posiciones religiosas o éticas y suelen haber sido permeadas por valores que bloqueen la transmisión del conocimiento a otras culturas. Spengler mide la posición de las ideas con una ratio entre medios y finalidad⁵. La variable de “medios” dependería de la utilidad de la idea, de su importancia y de su número de aprovechamientos posibles de la misma; la ratio tenderá a cero cuando la finalidad sea alta y a infinito cuando esta sea baja. La facilidad de transmisión de una idea en una nueva cultura se asocia con la posición en esta ratio: si una idea es capaz de servir a un propósito dado en la cultura a la que pretende acceder –es decir, que su ratio es alta– será fácil introducirla; en cambio, si la ratio es baja la población de la cultura que recibe la idea la verá como una amenaza y una forma de asimilación que exigirá cambios en el sistema de valores autóctono. Spengler tampoco quiere decir, en este caso, que la ratio sirva para evaluar la facilidad con la que una idea es introducida puesto que existe la posibilidad de una negación irracional hacia ideas menos eficientes⁶. Cuando se trata de dejar huellas, la difusión de ideas no puede competir con otro tipo de difusión, la de las prácticas o de las organizaciones, es decir, las expresiones institucionalizadas de las ideas económicas. La transferencia de ideas de un país a otro se acrecienta cuando el país receptor necesita de unas habilidades específicas que le supongan un beneficio y aumentará en paralelo a la capacidad del receptor de atraer capital humano. Spengler sintetiza en cuatro los métodos principales por los cuales se producen transferencias de conocimiento y habilidades técnicas y, en particular, los componentes estratégicos de una organización específica –habilidad empresarial, gerencial y técnica⁷: 1) la contratación directa de personal extranjero con unas habilidades específicas; 2) la asociación entre locales y extranjeros que tengan los conocimientos y

⁵ Spengler, 143-45.

⁶ Spengler comenta que los escritores económicos británicos veían con malos ojos el gasto en obras públicas en las colonias incluso si estas no daban un beneficio inmediato, incluso negándose a tomar en cuenta los efectos beneficiosos que incluso justificarían determinadas obras en el plano económico. Otro ejemplo serían las ideas de *laissez-faire* que predominaban en la Inglaterra del siglo XIX y que defendían el comportamiento de un mercado de competencia perfecta y que les hacían invisibles a los problemas que afectaban a la gran mayoría de la población, como la falta de justicia y la pobreza.

⁷ Spengler, «Notes on the International Transmission of Economic Ideas», 1970, 137.

habilidades requeridos: 3) la instalación de empresas extranjeras a cambio de la formación e instrucción de los locales; 4) los permisos para el asentamiento de industriales y comerciantes extranjeros. Estos serían los principales caminos mediante los cuales la transmisión de ideas alcanzaría a un país receptor.

La persona que recibe las nuevas ideas del exterior puede retardar o acelerar la transmisión de estas en función de sus capacidades para convencer y de su prestigio dentro de la sociedad. La energía que emplee en transmitir las nuevas ideas dependerá de la consideración que tenga de estas y de las expectativas puestas en las ventajas de las nuevas ideas. Igualmente, la recepción de esas ideas también dependerá de las ventajas percibidas por la población. El agente difusor deberá luchar contra las fuertes inercias que impiden la difusión eficaz de una nueva idea: las diferencias de idioma; el sistema educativo, que mantendrá, previsiblemente, posiciones cercanas a las tradicionales; las posibles complicaciones derivadas de unos medios de comunicación deficientes; o la estructura social jerárquica y rígida, que impida una difusión generalizada. Las posibles similitudes y equivalencias entre las nuevas ideas y las viejas acrecientan las posibilidades de una rápida difusión. Cuanto más cohesionado está el sistema social de pensamiento de un país menos permeable es a la influencia extranjera; este efecto aumenta enormemente cuando aquellos representantes de este sistema social de pensamiento cerrado controlan el sistema educativo. Un ejemplo de ello sería la larga dominación de las ideas aristotélicas en física o fisiología en Europa occidental. A su vez, ideas como el mercantilismo serían lo suficientemente difusas como para permitir la difusión del nuevo pensamiento⁸. Si un sistema ideológico está suficientemente cohesionado es difícil que permeen las nuevas ideas dentro de él. Sin embargo, un sistema de pensamiento puede estar bien integrado y no por ello estar cerrado a la influencia extranjera, tal sería el caso de la economía moderna en comparación con la economía decimonónica, debido al mayor grado de conceptualización de la primera.

Otra interpretación de los condicionantes a la circulación internacional de las ideas surgió de la mano del profesor T. W. Hutchison en su artículo “Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas, 1870-1914”⁹. Hutchinson recurre al análisis de la

⁸ Spengler, 146-49.

⁹ T. W. Hutchison, «Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas, 1870-1914», *The American Economic Review* 45, n.º 2 (1955): 1-16.

formulación de la teoría de la utilidad marginal, en el seno de la denominada economía neoclásica, como ejemplo del intercambio de ideas. Es conocido que esa teoría supuso un cambio radical en la comprensión del mundo económico al sustituir la teoría del valor trabajo hegemónica entre los clásicos por la teoría de la utilidad, que dominará entre los neoclásicos. Su desarrollo no vino promovido por quienes desarrollaron los conceptos de su formulación, debido a la existencia de un ambiente común de “cosmopolitismo” intelectual en el que aconteciese un intercambio activo de ideas sobre el problema del valor. De hecho, el intercambio de ideas al respecto era muy limitado puesto que se consideraba que la teoría del valor estaba ya suficientemente asentada. En los tratados de John Stuart Mill (*Principles of Political Economy*, 1845) o J. E. Cairnes (*Leading Principles*, 1871) apenas aparecen mencionados autores no británicos. Pudiera parecer que no existía, fuera del terreno británico, ningún autor que mereciese la pena citar y parecía que a finales de siglo el intercambio de ideas económicas se encontraba en un punto muerto. En el caso de la teoría marginal, los autores de esta teoría, el francés Léon Walras, el inglés William Jevons y el austríaco Carl Menger, llegaron a sus conclusiones de manera simultánea a través de una ruta original y propia. Si bien el hecho de que llegasen a conclusiones similares de forma paralela tiene cierto tinte de casualidad, la realidad es que la acumulación de conocimiento necesario para desarrollar su teoría estaba llegando al punto crítico. Ninguno de sus antecesores había sido capaz de llegar a ese punto crítico en el que se desarrolla la reacción en cadena que produce una idea de la importancia de la teoría de la utilidad marginal. Este caso no es particular de la teoría marginalista, puesto que existen antecedentes, pero se formuló en un momento en el que los medios técnicos permitían la transmisión de ideas de una forma sencilla y barata. Hasta alrededor de 1750, la transmisión de ideas de un escritor a otro, ya fuera entre contemporáneos o de escritores de una generación anterior a sus sucesores, fue mucho intermitente e irregular. Durante el siglo XVIII se produjo un aumento de los medios de comunicación y de transmisión de ideas económicas, debido a la multiplicación de las traducciones o la aparición de la prensa. En etapas previas los escritores o los grupos de escritores, en términos generales, pensaban y escribían de manera mucho más aislada y autónoma. Además, incluso cuando exista la certeza de que los escritores conocías alguna obra anterior o contemporánea, no existía un código de práctica académica observado regularmente por el cual se sintieran obligados a mencionar sus deudas a sus

predecesores. Por tanto, el alcance de las deudas de un escritor con otro puede ser a menudo extremadamente difícil o imposible de rastrear¹⁰.

El desarrollo de la economía como una disciplina académica¹¹ trajo consigo un incremento de las exigencias y la aparición de estándares de presentación académica que requerían de un conocimiento más extenso y sistemático para los nuevos trabajos, sin importar su idioma o país de origen. Por otro lado, la emergencia de importantes escuelas locales armadas de sistema doctrinales propios, presunciones metodológicas y diferentes dogmas detuvo el flujo de ideas entre los diferentes centros e impidió su unificación. Hutchinson sugiere que la posición de Inglaterra como potencia insular independiente y aislada de las proposiciones de la economía continental —en la que destacan autores como Walras, Pareto, Wicksell o los economistas austriacos— puede ser explicada por el hecho de la cerrazón nacional a la difusión de ideas exteriores. A principios de siglo XX¹², los ámbitos académicos estaban en el apogeo de su influencia, cohesión y prestigio, con los dos ejemplos destacados, las escuelas Austriaca y *Marshalliana*, que fueron en gran parte escuelas nacionales. Aunque gran parte de la superestructura de sus sistemas podía presentarse, y se presentó, en términos fácilmente reconciliables, estos sistemas "escolares" se basaban en dogmas terminológicos tenazmente mantenidos, lo que los convirtió, de alguna manera, en estructuras intelectuales impermeables, monolíticas e insensibles a la modificación o ajuste por la interrelación de otras ideas nacionales o internacionales. La Escuela Austríaca, aunque no se pueda considerar monolítica en todas sus doctrinas, estaba de acuerdo, al menos en lo que respecta a sus líderes originales, en su rechazo de todas las formas de análisis y expresión matemáticos. Menger y Bohm-Bawerk incluso rechazaron una noción matemática tan fundamental como la de la determinación mutua y la interdependencia de las cantidades económicas, y se aferraron dogmáticamente a una especie de teorización con una única causa que impedía que se construyeran puentes intelectuales con las teorías de Marshall o de Walras, en Lausana, que hacían uso del lenguaje matemático. Aquellos austriacos que simpatizaban con los

¹⁰ T. W. Hutchison, *Before Adam Smith: The Emergence of Political Economy, 1662 - 1776*, Reprinted (Oxford: Blackwell, 1997), 3-13.

¹¹ Hutchison, «Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas, 1870-1914».

¹² Hutchison, 10-14.

métodos matemáticos o receptivos a ideas no austriacas, como Schumpeter, pronto se convirtieron en más o menos marginados en el seno de la propia escuela austríaca.

La escuela formada en torno al pensamiento de Marshall se aferró a una serie de conceptos y suposiciones específicamente *marshallianos*, como a una especie de utilitarismo anglicano atenuado, o "utilitarismo", que no se consideró que valiera la pena explorar más allá, discutir o repasar. Bajo el liderazgo de Marshall, los economistas británicos que siguieron esta línea se vieron privados del acceso a muchas de las ideas económicas extranjeras. Después de 1890, los *Principles* de Marshall y su escuela de pensamiento pronto se elevaron a una posición de dominación casi completa y exclusiva en Gran Bretaña, y las considerables limitaciones en el flujo internacional de ideas económicas en lo que respecta a Gran Bretaña están más o menos estrechamente relacionadas con lo que se ha llamado "la dictadura *marshalliana*".

Hutchinson formula la siguiente explicación para este fenómeno de repliegue nacional¹³. Las ideas económicas que fluirán fácilmente a nivel internacional eran fórmulas matemáticas abstractas precisas que Marshall consideraba una parte muy pequeña de la economía propiamente dicha y que, aisladamente, podía inducir a errores. El esqueleto teórico tenía que ser cubierto, revestido y revivido por un complemento de economía histórica y descriptiva, la cual estaba inevitablemente sujeta al relativismo nacional británico, y más si se tenía en cuenta el objetivo último: su orientación política. Marshall pretendía que su sistema de principios económicos mantuviera el interés de los estadistas, funcionarios públicos, banqueros e industriales, expresado en un lenguaje que pudieran entender e invocando a nombres o autoridades británicas.

A. W. Coats y D. C. Colander analizan los procesos y las instituciones mediante los cuales las ideas económicas pasan desde los individuos al acervo colectivo de ideas¹⁴. Desde el punto de vista conceptual, y en cuanto a la visión social de la economía, el concepto de ideas económicas es definido como "*a conception or notion of something to be done or carried out; a plan of action*". Ejemplos de ello pueden ser las proposiciones de una determinada política industrial o de una nueva regulación fiscal. Bajo esta definición, las propuestas no están únicamente confinadas en el ámbito académico o

¹³ Hutchison, 13-17.

¹⁴ David C. Colander y A. W. Coats, eds., *The Spread of Economic Ideas* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989), 1-22.

profesional, y de hecho queda patente la permeabilidad entre los economistas profesionales y entre un público que no siempre entiende la lógica subyacente o las implicaciones políticas y sociales de las doctrinas propuestas. Los temas que la economía pretende tratar son cuestiones cotidianas importantes y en muchos casos la terminología del análisis económico se acerca al lenguaje común, incluso si las definiciones técnicas de estos términos son sustancialmente distintas. El beneficio, por ejemplo, tiene un significado técnico en microeconomía que no es el mismo que los usos de esta palabra en la contabilidad convencional. En sus discusiones internas y clasificaciones sobre la importancia intelectual de las contribuciones económicas, los economistas emplean conceptos técnicos y de sus propios estándares de evaluación, pero también hacen pronunciamientos sobre las políticas que se deben seguir y buscan intervenir en debates y discusiones cotidianas donde los términos no están técnicamente definidos y no controlan los usos que otras personas pueden tener de estos términos. Por tanto, los estándares de desempeño e importancia, y la terminología técnica, están fuertemente controlados por la élite reputacional, pero también hay una superposición considerable con términos e inquietudes de sentido común que legitiman el apoyo público y, a veces, afectan los estándares. Esta dificultad se resuelve en cierta medida separando la economía analítica de los campos de aplicación y aislándola de las influencias externas. Por tanto, se puede concluir que la economía es una ciencia híbrida en la que se combinan características divergentes, de modo que el núcleo exhibe características que difieren de los subcampos aplicados más periféricos¹⁵. Los legos fácilmente pueden llegar a malinterpretar los conceptos y el significado de los términos económicos y, por tanto, el lenguaje se convierte en una clave fundamental en la difusión de las ideas.

¹⁵ Richard Whitley y Richard Whitley, *The Intellectual and Social Organization of the Sciences* (Oxford: Oxford University Press, 1984), 255-56.

2. La perspectiva nacional de la difusión de las ideas económicas

La historia nacional del pensamiento económico se concibe como un proceso internacional de difusión de las ideas económicas en la que la óptica nacional de los países emisores y receptores es un factor clave en la explicación de ese proceso. Antonio Almodovar y José Luis Cardoso sugieren que la aproximación a la historia del pensamiento económico se puede contemplar desde tres perspectivas¹⁶. La primera se daría en un país concreto cuando se produce un “estilo” determinado de pensamiento económico debido a que en ese país existen problemas económicos específicos que han creado una larga tradición intelectual, a través de varias generaciones, con una aproximación metodológica propia y unos temas recurrentes. La segunda enfatiza la idea de que se podrían encontrar los mecanismos de reproducción de un conocimiento económico previamente elaborado en un contexto cultural e histórico diferente; en este caso, desde la historia nacional del pensamiento económico, habría que considerar los medios de transferencia, recepción y asimilación y las razones por las cuales una idea es aceptada y otra no. La tercera subraya que el proceso de difusión del conocimiento económico puede dar lugar, en los países importadores, a la formulación e integración de ideas originales a través de procesos de reinterpretación y desarrollo.

De estas tres perspectivas, la primera es la que más atención ha recibido por parte de la historiografía del pensamiento económico, de esta forma es habitual encontrar referencias a la escuela de Salamanca, a la escuela historicista alemana de economía o a la escuela austriaca. Sin embargo, la segunda y tercera perspectivas han tenido una relevancia menor en las investigaciones. El trabajo de análisis de la transmisión, asimilación y adaptación de las ideas económica se circunscribe en gran medida a aquellos países periféricos a aquellos que producen nuevo conocimiento. El estudio de estos casos no afecta únicamente a los países subordinados a la corriente general de producción científica, pues también permite obtener un conocimiento general de la evolución de las teorías económicas originales.

¹⁶ António Almodovar y José Luís Cardoso, *A history of Portuguese economic thought*, Routledge history of economic thought (London; New York: Routledge, 1998), 1-12.

Este punto de vista se aplica fácilmente a la experiencia de muchos de los países periféricos, como es el caso de España, para los cuales los rasgos distintivos del pensamiento nacional se derivan de las dimensiones complementarias de las influencias extranjeras y los procesos de creación o de adaptación originales del país importador. La nacionalidad o el lugar de residencia o de publicación son criterios considerados necesarios pero no suficientes para determinar el carácter nacional del pensamiento económico. La prueba decisiva es la de identificar los problemas nacionales para los que se requieren soluciones nacionales; cuando estos problemas se enfrentan y se resuelven es cuando pueden surgir formas innovadoras y genuinamente nacionales de pensamiento económico.

Según el esquema de Rorty-Blaug¹⁷, hay cuatro tipos de enfoques que considerar en la aproximación a la historia del pensamiento económico: (1) *Geistesgeschichte*, basada en los temas o los problemas que llamaron la atención de los economistas del pasado; (2) las reconstrucciones históricas a través de las cuales se intenta contextualizar históricamente a los pensadores del pasado; (3) las reconstrucciones racionales, que tratan a los pensadores de cualquier época como si fuesen contemporáneos; y, por último, (4) la doxografía, mediante la cual se intenta introducir los textos clásicos en la ortodoxia actual. Rorty rechaza la doxografía y la *Geistesgeschichte*, pues, a primera vista, parecería que el único cambio es en los conceptos de trabajo, donde los términos "reconstrucciones históricas" y "reconstrucciones racionales" han llegado a reemplazar a lo que antes se llamaba "relativismo" y "absolutismo".

La suposición de que las reconstrucciones históricas y racionales (y algunos tipos de *Geistesgeschichte*) son formas legítimas, complementarias y mutuamente enriquecedoras para construir la historia del pensamiento económico es un importante signo de inflexión en una trayectoria centrada en la genealogía de las corrientes dominantes de la economía. El enfoque absolutista ha suscitado fuertes reacciones críticas¹⁸: este enfoque convierte la historia del pensamiento económico en un simple medio de legitimar el proceso de positivismo lógico inherente a la formación de la ortodoxia imperante en la economía. Tales reacciones han intentado llamar la atención

¹⁷ Enrique Fuentes, ed., «Ensayo introductorio», en *Una introducción al pensamiento económico*, 1. ed, Economía y economistas españoles 1 (Barcelona: Galaxia Gutenberg, 1999), 309-37.

¹⁸ Almodovar y Cardoso, *A history of Portuguese economic thought*, 7-9.

sobre la pérdida progresiva del significado cultural e histórico de esta área de investigación. A estas voces críticas hay que sumar las que intentan justificar la vigencia y la vitalidad de una historia nacional del pensamiento económico. De hecho, este tipo de enfoque implica renunciar a una serie de presupuestos que sustentan el análisis constructivista del proceso de evolución de una ciencia. Si se cree en un solo enfoque relevante que dé primacía a la lógica formal interna de una teoría que progresivamente va mejorando, dejando de lado elementos perniciosos y obsoletos, las historias nacionales solo tendrán sentido en un puñado de casos, es decir, solo en los países que dieron a luz (o recibieron) autores o escuelas en las que se hicieron las mayores contribuciones a los procesos de innovación y de renovación de la ciencia económica.

Si se cree que la historia del pensamiento económico incluye la historia de la difusión mundial de las doctrinas, prácticas, ideas y teorías científicas, la forma en que están sujetas a selección y cribado, así como las formas de apropiación y uso a que están sujetos, entonces resulta obligado tomar en cuenta la dimensión nacional. Esta dimensión debe considerarse de acuerdo con los requisitos del análisis comparado. Se debe considerarse que este tipo de análisis proporciona un mayor conocimiento sobre la relación entre los discursos económicos abstractos y las realidades económicas concretas que dicho discurso se propone exhibir, comprender y dominar. La historia nacional no debe considerarse como una falsificación del *corpus* coherente de conocimientos que caracteriza la ciencia económica en cada etapa de su evolución. Sin embargo, es un valioso medio adicional para diagnosticar y comprender la validez de las premisas y postulados que generalmente se estudian independientemente de la variación de factores de tiempo y lugar. Negar a la historia del pensamiento económico la posibilidad de cuestionarse sobre las condiciones externas (es decir, nacionales) que influyen en el proceso interno del desarrollo científico equivale a impugnar la validez o el interés de los estudios de casos nacionales. Al defender la legitimidad de esta posibilidad de investigación, se está ayudando a salvar la historia del pensamiento económico de las garras del monolitismo interpretativo que aparentemente le gustaría evitar.

La economía debe ser entendida como una ciencia sujeta a construcciones metodológicas diferentes y complementarias; esta es una ciencia que no admite delimitaciones rígidas. A partir de este principio se deberían reconocer la importancia que las historias nacionales desempeñan en la revelación de cómo la realidad económica y los patrones de la ciencia económica son producto y resultado de circunstancias históricas y

culturales diferenciadas. En este punto, el profesor Cardoso delimita una serie de problemas de atención prioritaria para una elaboración nacional del pensamiento económico¹⁹: 1) la evaluación de las capacidades de entendimiento y diálogo sobre los principios teóricos abstractos, de manera que sean susceptibles de comprobación los niveles de comprensión, familiaridad y distorsión de los conceptos de origen; 2) el análisis de los procesos de recepción, asimilación, adaptación y apropiación social del discurso económico producido en el exterior, teniendo en cuenta las características económicas y sociales del país receptor; 3) el estudio de los mecanismos institucionales y técnicos de difusión, así como del acceso a las traducciones efectuadas de los índices de circulación y lecturas, tanto de los libros extranjeros como de los nacionales; 4) el análisis de las condiciones de producción y difusión de los diversos saberes y prácticas económicas en los que intervienen grupos sociales, instituciones académicas, científicas o profesionales, así como órganos políticos del poder; 5) el estudio de los procesos de formación y de enriquecimiento gradual de una o varias tradiciones, esclareciendo el sistema por el que dichas tradiciones repercuten de forma adaptativa o innovadora.

El profesor Lluçh concluye con dos preguntas ²⁰: ¿Qué le debe la ciencia económica a España?, y ¿qué le debe España a los economistas españoles? Él pone en relieve la importancia del pensamiento español a través de los avales de economistas extranjeros de máxima solvencia, como Schumpeter, Pierre Vilar, Marjorie Grice-Hutchison o Raymond de Roover sobre la escuela de Salamanca, o de las aportaciones de economistas que van desde los ilustrados Campomanes y Jovellanos hasta el liberal Álvaro Flórez de Estrada. A la segunda pregunta el profesor Lluçh comenta las numerosas aportaciones de economistas españoles²¹: el Dictamen de la Comisión del Patrón Oro, por Flores de Lemus; las aportaciones de Ramón Carande sobre las consecuencias del descubrimiento de las Indias; los estudios de Fernández Baños sobre la crisis de los años treinta en la economía española; el trabajo de Román Perpiñá sobre el equilibrio económico en 1936; los estudios de los ciclos económicos y política monetaria de Joan

¹⁹ Ernest Lluçh y José Luis Cardoso, «Las teorías económicas contempladas a través de una óptica nacional», en *Una introducción al pensamiento económico*, ed. Enrique Fuentes Quintana, Economía y economistas españoles 1 (Barcelona: Galaxia Gutenberg, 1999), 477-84.

²⁰ Enrique Fuentes, ed., «Las historias nacionales del pensamiento económico y España», en *Una introducción al pensamiento económico*, 1. ed, Economía y economistas españoles 1 (Barcelona: Galaxia Gutenberg, 1999), 435-76.

²¹ Fuentes, 324-25.

Sardá; o el estudio sobre la demanda de tabaco de Castañeda. Estas investigaciones conforman una importante tradición de economistas españoles y una visión dominante de problemáticas nacionales, que se ha traducido en una política económica nacional, inspirada y aplicada por diferentes generaciones de economistas. La relevancia de la perspectiva nacional da muestra de la adaptación de los modelos teóricos a las diferentes realidades y las consecuencias políticas que de ellos se derivan. Cardoso y Lluch ejemplifican cómo la dimensión nacional del pensamiento económico permite ver el desarrollo y la transformación de las teorías económicas importadas²². Sin embargo, también advierten de sus peligros: la posibilidad de transformación en una exaltación nacionalista que se manifiesta a través de los excesivos elogios de trivialidades y mediocridades de autores defendidos como antecesores de los grandes pensadores extranjeros, cuando en realidad nunca lo fueron.

²² Lluch y Cardoso, «Las teorías económicas contempladas a través de una óptica nacional».

3. El modelo del atraso relativo: Alexander Gerschenkron.

La principal contribución de Gerschenkron al proceso de difusión de las ideas económicas es la elaboración de un modelo de atraso económico²³. Su hipótesis central es el papel positivo del atraso económico en inducir la sustitución de los prerequisites necesarios para el desarrollo industrial. El enfoque de su análisis económico del desarrollo se produce a través del estudio de la industrialización en los países más avanzados y en la comparación con el proceso de industrialización de los países atrasados.

Gerschenkron analiza cómo los procesos de industrialización que se presentan en los países atrasados tienen diferencias considerables con los procesos seguidos en los países industrializados en cuanto al ritmo de industrialización y a las estructuras de organización y producción de la industria²⁴. Estas diferencias se deben en gran medida a la diversidad de los instrumentos institucionales aplicados –de los cuales había poca o ninguna equivalencia con respecto a los países industriales ya establecidos– y al clima intelectual en el que el proceso de industrialización tiene lugar.

Existen una serie de elementos básicos comunes a los países europeos atrasados en el proceso que se inicia durante el siglo XIX y llega hasta la Primera Guerra Mundial. La situación característica descrita de un país atrasado sería la tensión entre el estado real de la actividad económica del país y los obstáculos que se oponen al desarrollo industrial, así como la promesa que ese desarrollo lleva consigo, en muchas ocasiones, a la vista y con el ejemplo de los países más desarrollados. A su vez, cuanto más atrasado sea el país en cuestión mayores serán las innovaciones que este país pueda tomar de los adelantados, y las promesas de desarrollo se vuelven cada vez mayores. Los países menos desarrollados pueden conseguir un rápido ritmo de crecimiento gracias a la copia de la técnica, la cual resulta un factor fundamental. En todo ello se deben tener en cuenta, las complicaciones de la implementación industrial debidas, en particular, a la enorme

²³ Alexander Gerschenkron, «El atraso económico en la perspectiva histórica», *Investigación Económica* 28, n.º 111 (1968): 141-65.

²⁴ Gerschenkron.

escasez de mano de obra industrial especializada y disciplinada²⁵. Los países menos desarrollados tendían a invertir y concentrarse en las ramas industriales en las que se registraban progresos tecnológicos más recientes para, de esta forma, poder competir con los países avanzados, que son más reticentes a acometer este tipo de modernizaciones. Los procesos de industrialización se llevaron a cabo cuando se pudieron vencer los obstáculos existentes y comenzar procesos a gran escala, esto último debido a las características de indivisibilidad y complementariedad que encerraba el proceso de desarrollo económico²⁶. Estos efectos fueron ampliamente reforzados por el uso de determinados elementos institucionales y la aceptación de ideologías específicas de la industrialización²⁷.

La adquisición de innovaciones y mejoras tecnológicas es, según nos explica Gerschenkron, un proceso natural y propio de los países todavía sin industrializar, que necesitan tomar como ejemplo a seguir a estos países industrializados. Otro factor fundamental en el proceso de industrialización son las instituciones, en particular las instituciones de crédito o bancarias; en este caso, el desarrollo alemán da buen ejemplo de la función de este sector. La actividad bancaria fue esencial para el desarrollo industrial alemán debido tanto a las inversiones como a su papel como provisionaria del capital a largo plazo, vital para el despegue de la industria. La estructura bancaria alemana del siglo XIX, tendente a las fusiones y a la formación de grandes conglomerados, mantuvo a la industria bajo su control, evitando luchas fratricidas entre empresas competidoras y aprovechando las ventajas de la cartelización; caso diferente al británico que tomó otro camino puesto que ya se había llevado a cabo previamente un proceso de acumulación de capital. En el caso de Rusia, otro país que partió de un elevado atraso, el papel que jugó el Estado fue mayúsculo. El desvío de capitales del consumo a la inversión propició el avance de la industria de una forma que no hubiese sido posible de haberse dejado al libre albedrío de la iniciativa privada²⁸. Estas diferencias son consecuencia de las

²⁵ Alexander Gerschenkron, *Atraso económico e industrialización* (Barcelona: Ariel, 1973), 25-33. Los industriales alemanes comentan con amargura la dificultad para encontrar mano de obra y la facilidad y abundancia de mano de obra dócil y eficiente en Gran Bretaña.

²⁶ Gerschenkron, 33-50. Es necesario disponer de una situación propicia para la industria y de infraestructura e instituciones suficientes puesto que no es posible desarrollar una sola rama industrial sin el apoyo de medios de transporte o de industria auxiliar.

²⁷ Gerschenkron, 5-17.

²⁸ Gerschenkron, 25-49.

características preindustriales de los países afectados, y estas a su vez llevan implícitas las presiones que hacen que se consiga un ritmo de industrialización rápido.

Estos países tienden en gran medida a concentrar sus esfuerzos en introducir la técnica más cara y moderna y en subrayar la importancia de las plantas de gran tamaño y de la producción en escala. Es a través de este sistema cuando los países en desarrollo pueden competir con los países ya desarrollados²⁹. La historia industrial del siglo XIX muestra la importancia fundamental de que las plantas y las empresas sean de una escala considerable puesto que es en ellas donde es posible la sustitución de la mano de obra cualificada por las más recientes innovaciones mecánicas³⁰. En definitiva, los procesos de industrialización se configuran como una combinación entre la imitación de la evolución de los países avanzados junto a elementos de carácter indígena; no solo de elementos tecnológicos y técnicas cuanto también de marcos institucionales e ideológicos.

A través del caso italiano, Gerschenkron analiza el proceso de industrialización y de crecimiento de un país periférico y con un relativo atraso. La industrialización italiana comenzó a acelerarse en la década de 1880 pero no fue hasta quince años después cuando se produjo el gran brote del desarrollo italiano. El autor se pregunta por las causas por las cuales el primer avance industrializador de los años ochenta no dio resultado y el país tuvo que esperar década y media más. Algunas de las conclusiones parecen indicar un origen en la estructura agraria italiana, demasiado atrasada, lo cual provocó que a lo largo de la década de los años ochenta el campo italiano estuviera regado de conflictos que, precisamente, instigaron el aumento de la inversión de capital en la industria. De esta forma, se apuntaría a un problema de sustituciones y compensaciones; pero Gerschenkron continúa subrayando el problema fundamental: en Italia no había una acumulación de riqueza suficiente en las manos adecuadas para que en el momento dado se pudiese a disposición de los empresarios industriales del país. Esta característica no es particular del caso italiano, sino que tiende a ser común a otros países que también tardaron en comenzar sus procesos de industrialización. En el caso particular de Italia, hubo de existir un sustituto autóctono que permitiese derivar una proporción suficientemente grande de la renta nacional a la inversión: bien el Estado o bien determinadas instituciones

²⁹ Gerschenkron, «El atraso económico en la perspectiva histórica», 14-29.

³⁰ Gerschenkron, *Atraso económico e industrialización*, 131-38.

financieras; a ello hay que añadir una mala gestión política de la economía, que condujo a realizar caras inversiones en la industria del acero que retrasaron enormemente la evolución de otras industrias más pujantes.

Gerschenkron opina que la vida económica se desarrolla “de acuerdo a una ley general válida para todas las épocas y todos los climas”³¹; y, además, propone diferenciar entre los diferentes tipos de industrialización a partir de tipologías en las que ubicar cada proceso según características comunes y diferencias que puedan catalogarse como tipos de progreso industrial³². Aunque tampoco se debe caer en la sobre identificación de variables el autor identifica tipos comunes a los procesos económicos estudiados. La lista de tipologías que propone Gerschenkron por las cuales puede clasificarse una industrialización es la siguiente:

1. Autóctona o derivada;
2. Forzada o autónoma;
3. Dedicada especialmente a los bienes de producción o a los de consumo;
4. Producida dentro de un marco monetario inflacionista o estable;
5. Realizada con simples cambios cuantitativos o caracterizada además por transformaciones estructurales importantes;
6. Efectuada continua o discontinuamente;
7. Desarrollada en condiciones de progreso en la agricultura o bien de estancamiento o, incluso, retroceso de ésta;
8. Motivada principalmente por propósitos económicos o políticos³³.

La distinción entre una industrialización autóctona y otra derivada se basa en la suposición de la gran importancia que tienen las fronteras políticas en los fenómenos de industrialización y que, por tanto, en una industrialización autónoma el Estado es la unidad de observación apropiada para estudiar estos fenómenos. En cambio, en una industrialización derivada la economía del país estaría estrechamente ligada a la economía de otro país mayor y más avanzado. Este último caso afectaría a países

³¹ Gerschenkron, 170-71.

³² Gerschenkron, 167-200.

³³ Gerschenkron, 173-74.

pequeños, como Dinamarca, mientras que sería imposible o muy difícil que se reprodujese en países de mayor tamaño. La industrialización forzada se considera cuando el Estado influía profundamente en las decisiones de los administradores y empresarios, actuando decididamente mediante subvenciones o inversiones, aumentando la demanda de sus productos o proporcionando mano de obra. En cuanto a las diferencias inflacionistas o a los cambios cuantitativos o estructurales, Gerschenkron relativiza la importancia de estos aspectos que aparecen altamente relacionados con el resto de las variables. A esto también hay que añadir, en relación con el punto 4, las diferencias del desarrollo en cuanto al origen de la inversión: procedente de beneficios industriales reinvertido; de ingresos ganados con anterioridad; del crédito de las entidades financieras; o de las actividades presupuestarias del Estado; cada una de estas posibilidades implica un cuadro institucional específico. La continuidad o discontinuidad del desarrollo se corresponde con la variabilidad de las tasas de cambio de los indicadores industriales. El papel de la agricultura puede ser más o menos activo y varía según los países analizados. El supuesto tradicional de que la revolución industrial iba precedida de una revolución agrícola resulta simplista y constreñido al análisis de determinadas regiones, pues en determinadas zonas la producción agrícola apenas aumentaba al ritmo de aumento de la población. Por último, operan las distinciones entre motivaciones económicas y políticas; esta distinción vendría marcada por el papel del Estado y sus intereses en industrializar un país por motivos militares o como condición de estabilidad para el ejercicio del poder.

En los diferentes países en los que ha acontecido la industrialización también ha habido grandes diferencias ideológicas entre las que se puede diferenciar con relativa facilidad los tres tipos ideológicos siguientes³⁴: una ideología que ponía “el deseo del hombre de hacer lo más y mejor posible para sí y los suyos”; una ideología según la cual la industrialización traería consigo una “edad de oro” de la justicia social y que aumentase el prestigio y el poderío de la nación; y, por último, una ideología según la cual el proceso de industrialización se desarrollaba de acuerdo con leyes históricas inalterables. Estas distinciones ideológicas son para el autor más endebles a la hora de categorizar los tipos industriales, siendo más apropiados los factores económicos. Sin embargo, lo que Gerschenkron apunta es que los tipos, o conjunto de tipos, suelen estar fuertemente asociados a otros tipos o conjuntos; es decir, el proceso de industrialización debe ser

³⁴ Gerschenkron, 188-91.

concebido como una estructura unificada y articulada para poder pasar de “una consideración de tipos a una tipología de la industrialización”. Los pares de contrarios que establece Gerschenkron³⁵, además de las diferencias que establece en cuanto a la procedencia de la inversión y al encuadre ideológico en el que se desarrolla el proceso industrializador sirven para ilustrar las diversas tipologías de desarrollo industrial.

Podemos extraer determinadas observaciones del estudio de Gerschenkron. 1) Las características de la industrialización europea se concibe como consecuencia de las situaciones preindustriales específicas de los países atrasados y las presiones que provoca un determinado ritmo de industrialización son inherentes a estas situaciones. 2) La tendencia de los países atrasados se dirige a concentrar sus esfuerzos en la introducción de la tecnología más moderna y cara y en hacer hincapié en industrias de gran escala para poder competir en igualdad con los países ya industriales. 3) Las políticas de industrialización de los países menos afortunados tienden a imitar a la de los países más desarrollados, pero combinándose con los elementos autóctonos; aún más en el caso de los instrumentos institucionales que se utilizan en los desarrollos industriales y en las ideologías que les acompañan. Lo que ponen en evidencia los elementos nativos tiene una gran importancia en la industrialización de los países atrasados. El análisis de Gerschenkron con respecto a Rusia y Alemania demuestra convincentemente la disparidad de modelos de desarrollo industrial que se configuran con diferencias regionales propias de cada contexto histórico y geográfico, y que se articulan mediante diferentes instrumentos con las tradiciones, instituciones y corrientes de pensamiento locales.

³⁵ Gerschenkron, 173-85.

4. La circulación de ideas desde la historia cultural

La circulación internacional de las ideas ha sido tratada desde la historia cultural como parte de los fenómenos de hibridación y mezcla entre culturas. En ello tienen gran valor las aportaciones en el terreno de la traducción y los procesos de mezcla e hibridación cultural que son propios a todas las culturas que tienen contacto entre sí. Peter Burke comenta la variedad de términos que podemos encontrar a la hora de describir los procesos de interacción cultural y sus consecuencias³⁶. La imitación y apropiación son elementos comunes en la historia de Occidente desde la Antigüedad clásica. Ha sido común la copia de elementos y composiciones creativas en torno a ellos, a veces desde un punto de vista negativo. En el caso español podemos observar el fenómeno del afrancesamiento: la llegada de los Borbones a principios de siglo introdujo, de forma progresiva, los moldes culturales franceses, afrancesamiento cultural al que se adhirieron una parte importante de las élites ilustradas españolas³⁷. Como alternativa a la imitación se propone la idea de apropiación o expolio, términos usados para explicar el uso de modelos europeos en la literatura americana, haciendo suyas estas ideas. La apropiación tiene un lado negativo, el plagio, una dinámica ya conocida desde la antigüedad³⁸. Existe una expresión intermedia, el préstamo cultural, la cual también tiene un deje peyorativo. Aparece en múltiples discusiones sobre la conveniencia de tomar prestado palabras y frases del extranjero –más aún cuando había abundancia de las mismas en la propia lengua, como decían muchos de sus críticos. El término aculturación corresponde a la adopción de determinados rasgos de una cultura dominante por parte de una cultura subordinada. Otro término, acuñado por historiadores de la economía y la tecnología, es el de transferencia, o intercambio cultural, que está reemplazando a otros términos, como “préstamo”³⁹.

³⁶ Peter Burke, *Hibridismo cultural* (Madrid: Akal, 2010), 89-112.

³⁷ Emilio Luis Lara, «Los emigrados franceses y la evolución del afrancesamiento en España», *Cuadernos Dieciochistas*, n.º 17 (2016): 243-73.

³⁸ El poeta Marcial ya usaba el término *plagiarius* para referirse al robo literario; en el Renacimiento y en los siglos XVII y XVIII ya era un término de uso común con el que los autores se acusaban entre sí de haber robado las ideas de otro. Peter Burke, *A Social History of Knowledge* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 149-50.

³⁹ Burke, *Hibridismo cultural*, 90-95.

En cuanto a la materia religiosa existe el término “acomodación” que recuerda a la necesidad de acomodar el discurso a la audiencia, uso muy común entre los misioneros que intentaban introducir una nueva religión en tierras extranjeras; muchas veces estos intentos de suplantar un elemento cultural mediante la acomodación terminaban en una suma en vez de una sustitución. Similar a la acomodación es el concepto de “negociación” que se emplea para analizar las interacciones que tienen lugar entre elementos con visiones del mundo diferentes. Por último, el hibridismo, término procedente de la botánica y profundamente emparentado con el término de mestizaje, este último con más calado en lo referente a la mezcla de razas. Hoy en día el hibridismo se usa habitualmente en estudios poscoloniales. La realidad para Burke es que es evidente que toda cultura es híbrida y que los procesos de hibridación están teniendo lugar constantemente.

El término “traducción” surge como metáfora en el contacto entre culturas cuando se produce la necesidad de adaptar conceptos, que pueden pertenecer a una experiencia cultural muy distinta, a equivalentes culturales propios. La traducción es un caso de texto híbrido e implica la introducción de ideas y palabras que resulten familiares los lectores; para ello los agentes traductores tienden a realizar una interpretación e imprimen, ciertamente, su visión al realizar determinadas traducciones y en algunos casos la traducción de la obra tiene un eco de plagio o imitación⁴⁰. La traducción obliga, además, a centrar la atención sobre el individuo. Muchos traductores eran personas desplazadas, emigradas, exiliadas o refugiadas. Estos personajes podían profesar una doble lealtad hacia los dos países entre los que se encontraban⁴¹. El término “traducir” ofrece una doble ventaja de que, por una parte, resalta la labor que realizan los grupos e individuos para hacerse con lo ajeno, informando de las tácticas y estrategias que pueden emplear, y, por otra, se trata de un término neutro. La traducción conforma así una de las principales formas de transmisión de ideas, pero hay que tener en cuenta las dificultades que conforman. Existen conceptos de muy difícil traducción o que pueden ser considerados intraducibles, y por lo tanto las traducciones solo corresponderán a una equivalencia parcial de significado original.

Otro modelo lingüístico es el de “criollización”, que ha sido usado a la hora de describir una situación de *lingua franca* que evoluciona a situaciones más complejas. Dos

⁴⁰ Burke, 76-79.

⁴¹ Burke, 138-40.

lenguas que entran en contacto acaban pareciéndose cada vez más y convergiendo, tomando para ello afinidades o congruencias⁴². Este concepto ha sido utilizado para estudiar los procesos de creación cultural con una evolución desde las culturas originarias hasta la confluencia y formación de una cultura nueva. También, para estudiar los procesos de hibridación que se producen dentro de las culturas europeas, así como entre las diferentes culturas científicas que se comunican mediante una jerga mixta que podría considerarse un sub-lenguaje científico o criollo. Dentro de una misma materia se pueden producir subculturas que establecen una *trading zone*, un dominio intermedio en el que poder coordinarse y entenderse para realizar un trabajo local, aunque puedan no coincidir en términos generales⁴³.

Los procesos de hibridación y mezcla cultural se pueden producir entre aquellos que tienen el mismo poder o entre desiguales. De esta forma cabe diferenciar entre culturas con tradiciones fuertes (de apropiación) o débiles (de adaptación). Los procesos de intercambio cultural suelen tener lugar en zonas determinadas en las que hay una intensidad de intercambio mucho mayor, estas zonas pueden denominarse “zonas de contacto”. De estas zonas, los lugares portuarios son espacios sumamente importantes por sus características. En el caso español destacan los puertos de Sevilla primero y luego Cádiz, como lugares de entrada y salida de la metrópoli. En estos espacios suele existir una diversa amalgama de grupos poblacionales y culturas que, con el tiempo, acaban siendo asimilados dentro de una cultura urbana local en la que cada uno hace una pequeña aportación. En un sentido semejante, otros escenarios que favorecen el intercambio son las zonas fronterizas.

Ante toda esta tipología de encuentros culturales aparecen reacciones que Burke⁴⁴ clasifica en los términos de aceptación, rechazo, segregación y adaptación. Una primera reacción puede ser aceptar o incluso dar la bienvenida a lo extranjero: el caso extremo son las modas que surgen en torno a lo extranjero como la italo filia del Renacimiento o la franco filia del siglo XVII. Esta afición por los gustos de un país extranjero se puede

⁴² Burke, 109-12.

⁴³ Peter Galison, *Image and Logic, a Material Culture of Microphysics* (Chicago: University of Chicago Press, 1997), 46-65. El trabajo de Galison se centra en el área de la física, pero explica en términos generales las áreas de confluencia que se establecen entre científicos que no forman parte del mismo campo o que siguen tradiciones investigadoras diferentes.

⁴⁴ Burke, *Hibridismo cultural*, 123-31.

explicar por la capacidad de determinado país de reaccionar más rápidamente y de forma más creativa e innovadora a los cambios sociales y económicos –tal sería el caso de los italianos renacentistas y la emulación de esta moda a lo largo de Europa.

La estrategia contraria a la aceptación es el rechazo que consiste en la defensa ante la invasión cultural. Los casos anteriores ejemplifican igualmente el rechazo cultural: la italo filia renacentista tuvo como contrapartida la italo fobia de una parte de la población. Los nativistas y los defensores de la pureza de las tradiciones locales intentaban defenderse de lo que consideraban una agresión en toda regla. Los procesos de cerrazón cultural o su opuesto de apertura plantean el problema de la receptividad cultural. En su forma más extrema aparecen movimientos de purificación como reacción a las modas⁴⁵.

Otra reacción ante el choque cultural es la segregación en la cual se pretende mantener libre de influencias externas una parte de la cultura propia renunciando, eso sí, a aquellas partes que han quedado contaminadas. La segregación implica a su vez la aceptación de una parte de la cultura extranjera dándose el caso de una “doble vida” entre los individuos, o en la aceptación de determinados aspectos de la vida extranjera y el rechazo de otros, como en el caso de los Jóvenes Turcos, que aceptaban las aportaciones occidentales en lo referente a ingeniería, pero rechazaban el estilo de vida occidental.

La última estrategia sería la adaptación, la aceptación de pequeñas partes de la cultura extranjera para incorporarlas a la propia. A este respecto cabe destacar la adaptación cultural basada en la descontextualización y recontextualización de un elemento, extrayéndolo de su lugar de origen y modificándolo para que encaje en su nuevo entorno.

Otro campo de interés relacionado con todo lo anterior es el de la “geografía del conocimiento”⁴⁶, que aborda la distribución espacial del conocimiento, así como los lugares en los que este fue descubierto, elaborado, almacenado y difundido. Dentro de esta geografía se pueden distinguir dos niveles, un micronivel que se localizaba en los monasterios, universidades, bibliotecas, hospitales, tabernas, laboratorios, oficinas,

⁴⁵ Algunos ejemplos de esta defensa: en la Grecia helenística se dio un movimiento que pretendía eliminar las palabras extranjeras y volver al “ático puro”; de igual manera otros denunciaban la jerga italianizante de la corte francesa a finales del siglo XVI; en la Alemania de 1885 se había fundado el Allgemeine Deutsche Sprachverein en defensa del idioma alemán. Burke, 130.

⁴⁶ Burke, *A Social History of Knowledge*, 53-81.

librerías o cafés. Por encima de este micronivel existiría un macronivel, en el que las ciudades serían el punto de referencia de las redes de larga distancia que unen a los diferentes países y continentes. A este nivel la Historia del conocimiento ha tendido a ver la difusión del conocimiento como un flujo desde Europa hacia otras partes del globo, conformando un modelo de centro-periferia. Dentro de este modelo las ciudades empezaron a constituirse en los núcleos fundamentales de difusión del conocimiento, en particular las ciudades portuarias se convirtieron en los principales lugares de importación de conocimiento⁴⁷. En estas ciudades había un continuo flujo de población de muy distintas procedencias, así como instituciones que almacenaban la información. En el caso de Sevilla, por ejemplo, destaca la Casa de Contratación, donde se estudiaba las últimas novedades de la navegación atlántica o del continente americano. Este conocimiento se completaba con la formación de un fuerte núcleo de imprentas que permitían aumentar el alcance y la capacidad de Sevilla como centro difusor. A esto hay que añadir las comunidades de extranjeros que se establecían en estas ciudades y que también transmitían información procedente de sus lugares de origen. Además de las ciudades portuarias, las capitales de los distintos países europeos se encontraban entre los centros de información más importantes, como en los casos de Roma, París, Londres o Ámsterdam, donde confluían personas procedentes de todo el orbe, a través de embajadas diplomáticas, misiones comerciales, peregrinaciones y otros fenómenos.

En torno a estos lugares de conocimiento y a lo largo de Europa, la comunidad de intelectuales, como resultado de la mayor interrelación internacional, conformó la llamada República de las Letras. La geografía de esta comunidad intelectual variaba según los lazos intelectuales que se establecían⁴⁸. Por ejemplo, la introducción de Rusia en esta comunidad vino de la mano de los esfuerzos del zar Pedro I por introducir las ideas occidentales en el país, creando bibliotecas o con la construcción de la Academia de las Ciencias en San Petersburgo en 1724. Este proceso fue bidireccional, puesto que, si bien Rusia está descubriendo Europa, Europa también descubría Rusia, sobre todo a partir de la gran embajada a occidente de 1697 mandada por el zar Pedro.

⁴⁷ Burke, 60-61.

⁴⁸ Burke, 58-59.

Uno de los factores que propició esta difusión del conocimiento, sobre todo a partir del siglo XVIII, es la aparición de la esfera pública, tal como Habermas la definió⁴⁹, en el sentido de audiencia: el público lector, el público teatral o el público de una obra musical. Este público no estaba relacionado con el uso de la autoridad del Estado, sino que estaba formado por individuos particulares integrantes del público y que emitían juicios sobre espectáculos u obras artísticas. Este público empezó a dar a conocer su opinión a través de la prensa, de las conversaciones de café, los salones y otras formas de sociabilidad. El público pasó a ser un árbitro político y cultural. La génesis de la esfera pública burguesa, o publicidad burguesa, se debía a distintos factores, algunos ya mencionados, los cuales son los siguientes: la eclosión comercial y la mundialización de la economía, que iba acompañada de un nuevo sistema de comunicaciones, más eficiente y rápido; el desarrollo del sistema burocrático del absolutismo, que provocó la aparición de una clase funcionarial; la evolución de la economía personal y privada; y la aparición de nuevas formas de comunicación como la prensa, que generaron, a su vez, un tráfico privado de noticias y la llamada República de las letras⁵⁰. Habermas diferencia entre el ámbito privado, donde se ubica la publicidad burguesa y el espacio familiar, y el ámbito público, donde figuran el Estado y la Corte. Entre estos dos espacios se encuentra un tercero, de convergencia, en el que aparecen la publicidad política y literaria y el mercado cultural⁵¹.

El nuevo público coincidió con la de expansión de la cultura de consumo, la cual supuso que muchos productos culturales que antes eran privativos únicamente de unos grupos sociales pasaron a estar disponibles para aquellos quienes pudiesen pagarlos⁵². Este proceso se inscribe dentro del proceso privatizador en Occidente, en el que el público pasó a ser una masa de individuos donde lo más importante era el argumento y la razón. A partir de este momento se crea una comunidad crítica que entrará a discutir y a debatir en lugares propios de su sociabilidad: los salones, cafés, clubs, periódicos; además, la imprenta favoreció el debate público sin proximidad. En estos lugares los ilustrados

⁴⁹ Jürgen Habermas, *Historia y crítica de la opinión pública la transformación estructural de la vida pública* (Barcelona: Gustavo Gili, 1981).

⁵⁰ Habermas, 37-64.

⁵¹ Habermas, 64-88.

⁵² James Van Horn Melton, *La aparición del público durante la Ilustración europea* (Valencia: Publicacions de la Universitat de València, 2009), 15-34.

arrebatarán a las autoridades el monopolio de la evaluación del arte, creando con ello una comunidad crítica y alzando al público como instancia superior de juicio. Los hombres de letras conseguían así una inmensa influencia. Más tarde este espíritu crítico viraría hacia temas políticos, económicos y sociales⁵³. La Monarquía, ante el avance de estos grupos, tuvo que introducirse en el debate público y dar argumentos, ofreciendo así un lugar de debate público de sus reformas, incluso apelando a esta esfera pública para que participase en sus debates y contribuyese con sus ideas, como sería el caso de las sociedades económicas que aparecieron en Europa avanzado el siglo XVIII⁵⁴.

El conocimiento elaborado se exportaba con ayuda de la imprenta, elemento vital que ayudó a debilitar las barreras geográficas y a deslocalizar el conocimiento de su lugar de creación. Muchas de las ciudades europeas más importantes eran también importantes centros de impresión. La distribución de los libros tendía a seguir los caminos establecidos por las rutas comerciales, si bien, con el tiempo, empezó a crear vías propias⁵⁵. La publicación de libros se convirtió en un negocio que atraía a cada vez más inversores que incentivaron aún más la difusión del conocimiento a través de su comercialización. La fuerte competencia entre editores por acaparar el mercado queda patente en las frecuentes publicaciones de trabajos sobre el mismo tema al mismo tiempo, en estas ediciones. Los editores incluían anotaciones en las que indicaban que su edición era más precisa que las de sus predecesores, que incluía más información o contenía algo de lo que sus competidores carecían, como, por ejemplo, un índice. Esto llevó a una carrera comercial por producir obras de más calidad⁵⁶.

El conocimiento muchas veces era de dudosa procedencia puesto que, como ya se ha comentado, los autores tendían a copiarse y plagiar y muchas veces era difícil establecer la línea de la propiedad intelectual. Las disputas sobre la autoría que escritores y editores mantenían pueden relacionarse con el aumento del individualismo, con la idea de la originalidad y con el declive de las nociones de autoridad y de los monopolios

⁵³ Roger Chartier, *Espacio público, crítica y desacralización en el siglo XVIII: los orígenes culturales de la Revolución Francesa* (Barcelona: Gedisa, 2003), 33-47.

⁵⁴ John Robertson, *The Case for the Enlightenment: Scotland and Naples, 1680-1760*, 2005, 9-32; Jesús Astigarraga, ed., *The Spanish Enlightenment revisited*, Oxford University studies in the Enlightenment, 2015:02 (Oxford: Voltaire Foundation, 2015).

⁵⁵ Burke, *A Social History of Knowledge*, 74-89.

⁵⁶ Burke, 159-61.

intelectuales y con el nacimiento del autor como tal. La aparición de la imprenta ayudó en gran medida a fijar los textos, con ella los laboriosos trabajos de copia en la que se solían añadir opiniones y comentarios llegaron a su fin⁵⁷. El auge de la propiedad intelectual está relacionado con la explotación comercial del conocimiento y con la necesidad de proteger las ideas del plagio. Las primeras regulaciones aparecieron en Venecia a finales del siglo XV. El primer libro protegido por leyes de propiedad intelectual fue la *Historia de Venecia* del humanista Marcantonio Sabellico, en 1486. Empezó a ser común que emperadores, papas y reyes regulasen privilegios que otorgasen el monopolio, temporal o permanente, a determinados textos, impresiones o tipografías. El aumento del negocio literario también apremió la necesidad de proteger las inversiones mediante leyes de propiedad cada vez más estrictas. En Gran Bretaña se promulgó la *Copyright Act* en 1709 y en Francia se aprobaron leyes similares con la Revolución, en 1791 y 1793⁵⁸.

La aparición de la propiedad intelectual generaba cierta ambigüedad y ambivalencia entre el ideal de suministrar el conocimiento al público por el bien de la humanidad y las amargas disputas entre los intelectuales por la primacía en el descubrimiento⁵⁹. No obstante, paralelamente a estas disputas, también existió la cooperación. Por ejemplo, en el campo de la agricultura se puede ver una muestra de ello en la formación de sociedades agrícolas con la intención de difundir el conocimiento de las nuevas técnicas. Aun así, el conocimiento académico se vendía como si de cualquier otro servicio o mercancía se tratase. No solo se enseñaba por dinero, según era tradicional en las universidades y escuelas, sino que se empezó a pagar por asistir a lecturas públicas, seminarios o lecciones de medicina y cirugía, que llegaban a ser anunciadas en los periódicos con una clara visión comercial⁶⁰. Los lazos entre el conocimiento y el mercado no dejaron de crecer a lo largo de los siglos XVII y XVIII y de convertirse en un elemento

⁵⁷ Burke, 154.

⁵⁸ Burke, 162.

⁵⁹ Disputas como la que se estableció entre Newton y Leibniz por la invención del cálculo, que se saldó con continuas acusaciones de plagio, o sobre la idea original del telescopio entre Galileo y Giambattista Della Porta.

⁶⁰ Burke, *A Social History of Knowledge*, 152.

comercial más. A ello se referiría Marx, cuando relacionó las nuevas actitudes hacia el conocimiento con el auge del capitalismo en la superestructura cultural⁶¹.

⁶¹ Burke, 130-42.

5. El análisis de las traducciones

Las traducciones constituyen una vía fundamental para acceder al fenómeno de la circulación de las ideas. El profesor Lafarga realiza un recorrido sobre el papel del traductor y las traducciones en España a lo largo del siglo XVIII, pormenorizando muchos de los aspectos que involucraban la labor de traducción, así como el contexto social y cultural en el que se produjo este ascendente fenómeno literario de gran importancia⁶². En el caso español el fenómeno tuvo tintes de “plaga”, puesto que algunos autores se quejaban de la proliferación de textos traducidos y la escasa calidad de muchos de ellos.

La noción de traducción en el siglo XVIII era muy diferente a la actual y conviene establecer las diferencias conceptuales. La inexistencia de leyes de propiedad intelectual permitía al traductor modificar a su antojo la obra original e, incluso, eliminar las referencias al autor y el título originales. A ello contribuía el mayor prestigio que se otorgaba al autor, pretendidamente, original de una obra, por lo que las circunstancias propiciaban el engaño y la falta de profesionalidad. En cuanto a las características de estas traducciones, la mayoría provienen del francés, seguidas del italiano y, con un número cada vez más decreciente, de obras originales en latín. Dentro de la temática destacan las obras religiosas, con casi un tercio del total, seguidas por la literatura, la historia, las obras de carácter científico y las obras de tipo técnico. Entre la composición social de los traductores destacan los clérigos, con un poco menos de la mitad, según García Hurtado seguidos de los “escritores”, los médicos y los militares⁶³. Hurtado aborda las opiniones encontradas de aquellos que consideraban las traducciones como elementos enriquecedores frente a quienes encontraban en ellas elementos invasivos hacia la cultura. En particular, las traducciones del francés recibían un común ataque por introducir ideas peligrosas e inmorales, modelos que suplantaban las tradiciones nacionales y, aún más grave, galicismos que pervertían la lengua.

⁶² Francisco Lafarga y Luis Pegenaute, eds., *Historia de la traducción en España* (Alicante: Biblioteca de la Universidad de Alicante, 2004).

⁶³ Manuel-Reyes García Hurtado, «La traducción en España, 1750-1808: cuantificación y lenguas en contacto», en *Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes* (Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 1999), 35-45.

¿Cómo saber lo que motivaba a los traductores? A través de los prólogos o incluso de las portadas. La profesora I. Urzainqui⁶⁴ ha propuesto un sistema de catalogación en función de las intenciones que tenía el traductor para con la obra y ha encontrado doce tipos que nos muestran la diversidad de motivaciones que tenían los traductores del dieciocho. Sin embargo, estos manifiestan una inequívoca voluntad de servicio social, ya sea para educar a la juventud, para enseñar idiomas o para no privar a la nación de las grandes obras de la literatura. En el caso de las traducciones de obras técnicas o científicas la voluntad de servicio a la nación es aún más expresa: Campomanes expone que “era el modo en que se introdujesen los conocimientos que circulaban en Europa”. La idea del traductor como hombre de letras que sirve a su nación de la forma que mejor sabe conjugaba muy bien con los ideales ilustrados de servicio al progreso y al bien común. Este hábito de voluntariedad daba también, en cierta medida, carta blanca al traductor para justificar cualquier tipo de error que se pudiese cometer en el proceso.

En cuanto a la cuestión de la fidelidad a la obra original los traductores buscaban un idílico punto medio entre una fidelidad excesiva y servil y la libertad creativa absoluta, perdiendo el traductor su condición de tal. Antonio de Capmany defendía una traducción en espíritu similar “debe ser siempre fiel al sentido y, si es posible, a la letra del autor”. Sin embargo, hace distinciones en función del contenido de la obra a traducir, mientras que los tratados técnicos o científicos deberían ser más fieles al original, en las traducciones de textos literarios estaba permitida una mayor creatividad. Entre aquellos textos que exigían una mayor literalidad estaban los textos religiosos y aquellos destinados a la enseñanza de lenguas. Otros traductores, por el contrario, manifiestan su intención de cambiar a su albedrío el original para componer una obra nueva; este comportamiento estaba justificado por la intención de mejorar el original o, en el caso de las novelas, entendidas como obras instructivas y moralizantes, para adaptarlas a las necesidades morales que el traductor consideraba oportunas. El traductor es visto, en general, como un intermediario lingüístico y cultural.

De entre las traducciones más significativas destaca la traducción de la Biblia al español por el escolapio Felipe Scio de San Miguel en 1793, un gran hito de la traducción

⁶⁴ Inmaculada Urzainqui, «Hacia una tipología de la traducción en el siglo XVIII: los horizontes del traductor», en *Traducción y adaptación cultural: España-Francia*, ed. Francisco Lafarga y María Luisa Donaire (Oviedo: Universidad de Oviedo, 1991), 623-38.

española, aunque hubiese sido alcanzado ya un siglo y medio antes por Casiodoro Reina. Además de documentos religiosos también se tradujeron textos de pensamiento político, filosófico y económico, muchos de ellos auspiciados por el gobierno y las Sociedades Económicas de Amigos del País. A través de traducciones directas llegó a España parte del pensamiento económico inglés, pero también a través de las traducciones provenientes del francés. Otras, como *L'esprit des Lois*, fueron prohibidas por la Inquisición y no se tradujeron hasta tiempo después.

En el caso de las traducciones del italiano destacan aquellas relacionadas con el mundo jurídico, en el que las obras de Cesare Beccaria y Gaetano Filangieri también fueron prohibidas por la Inquisición. En el caso de las traducciones técnicas y científicas, los traductores se encontraban ante el problema de ser los primeros que trataban ciertos temas en castellano y por lo tanto necesitaban palabras nuevas para abordarlos, vistos los grandes atrasos que presentaba España en lo que se refiere a ciencia experimental y técnica. A este respecto se alimentó el debate entre los traductores españoles sobre la necesidad de introducir neologismos en la lengua española.

En definitiva, la producción literaria española fue sustancialmente nutrida por los textos traducidos, de tal forma que supusieron el principal vector de entrada de nuevas ideas en España. El contexto social y cultural de la Ilustración española demandaba estas traducciones y nos deja pistas de los intereses y motivaciones de la sociedad que solicitaba y consumía estas obras.

6. El mercado de las ideas: Stigler, Mokyr, Llombart.

Según Llombart, Coats y Colander en su obra *The spread of economic ideas* distinguen tres modelos de propagación de las ideas: el modelo de la enfermedad infecciosa (con contactos entre individuos como puntos de contagio y propagación de la enfermedad), el mercado de ideas (con especial atención en la oferta y demanda de ideas y la competencia entre las mismas), y el modelo de la teoría de la información⁶⁵. Llombart hace las siguientes observaciones. Primero, existe una gran diferencia entre la expansión vírica y la expansión de una idea, y esta es la diferencia fundamental entre un virus y una idea. Mientras que el virus se distribuye en perjuicio del receptor, la idea se puede aceptar de forma voluntaria, se puede usar para otro fin distinto al original, se puede rechazar o sentir indiferencia hacia ella, en cambio un virus se introduce muy a pesar de nuestra voluntad. En segundo lugar, en la teoría del mercado de ideas expuesta por George Stigler (1983) no se presupone la competencia perfecta, por lo que la teoría de la información es plenamente integrable en el enfoque del mercado de ideas. En tercer y último lugar, también son integrables en este enfoque las variables institucionales, políticas y administrativas de Hall y Hirschman.

Una vez expuesto esto Llombart, propone distinguir entre dos tipos generales de enfoque a la hora de abordar la difusión de las ideas. En primer lugar, el enfoque de “la Flauta de Hamelín de la Verdad o la Ley Say de las Ideas”. Esta perspectiva supone la aparición de verdades sólidas que, al igual que el flautista de Hamelín, arrastrarían irresistiblemente a los científicos, pensadores y todas aquellas audiencias potenciales de estas nuevas ideas. De esta forma, en el marco del mercado de ideas, la nueva teoría, la oferta, crea una nueva demanda de ideas. Aunque hay que tener en cuenta las posibles actuaciones irracionales que explicarían la falta de interés por la asunción de estas nuevas teorías. A este respecto Llombart critica el “racionalismo ingenuo o idealista subyacente” que “parece considerar una raza especial de hombres (los científicos y sus audiencias) cuya mente es una varita mágica que vibra al compás de la verdad”⁶⁶.

⁶⁵ Vicent Llombart, «Mercado de ideas y recepción de la fisiocracia en España: algunas sugerencias analíticas e históricas», *Quaderns de Treball* 3 (1995): 1-22.

⁶⁶ Llombart, 6.

El segundo enfoque de difusión de ideas es “El lado de la demanda del mercado de ideas”, en el que se abordan las razones para que una idea sea utilizada, adaptada, ignorada o rechazada en un momento dado. La propagación de ideas se trata como un problema de demanda y de marketing intelectual. Incorporando, la dificultad de producción de una oferta de ideas y de nuevo conocimiento. Según el enfoque cabe considerar que la producción de ideas está determinada exógenamente y que hay que centrarse en su difusión e influencia. Para completar la explicación se tiene en cuenta la capacidad de “vender una idea” a los potenciales consumidores, los motivos que tienen estos compradores para utilizar la idea y cómo el oferente maneja la persuasión y “el arte de vender ideas”⁶⁷.

Para Llombart⁶⁸ el modelo de Stigler es el más completo y el que mejor explica la difusión de las ideas económicas. También apuesta por flexibilizar el enfoque de Stigler y aplicar su sistema no solo a las nuevas ideas económicas procedentes de la academia sino a todo tipo de ideas y para “las viejas ideas de la economía”. Sin embargo, es necesario introducir nuevos elementos al enfoque de Stigler: los bienes públicos, la utilidad y los costes de transacción. Llombart señala uno de los principales problemas de la teoría del mercado de ideas: ¿cómo conocer el precio de una idea? Para intentar responder a esta pregunta propone, primero, definir las ideas como objetos de pensamiento reflejados en textos con significados semánticos variables. Para cuantificar el valor de estos textos hay que atenerse primero a la figura del *free rider*, usuario de bibliotecas o persona con amigos que le permiten leer sus libros o revistas. De hecho, una de las características básicas de las ideas es su publicidad, es decir, su libre disponibilidad sin necesidad de pagar un canon por usarlas. Estas ideas parecen satisfacer las propiedades que definen a los bienes públicos: la exclusión de los *free riders* no es posible y el coste marginal para el consumo adicional de una misma idea sería nulo. En el caso de las ideas, el consumo de determinados individuos anima a otros a consumir la misma idea.

Se podría concluir que al ser bienes públicos estas ideas no tienen precio, pero sí un coste, el tiempo invertido en la producción, que no repercute directamente en el

⁶⁷ Llombart, «Mercado de ideas y recepción de la fisiocracia en España: algunas sugerencias analíticas e históricas».

⁶⁸ Llombart.

usuario. De esta forma la demanda efectiva vendrá determinada por dos elementos: la utilidad y el coste de transacción. La utilidad aparece como un elemento esencialmente subjetivo dependiente de las condiciones de vida, de las creencias e intereses del individuo. Aun así, se puede apuntar a una serie de motivos principales que podrían incitar al consumidor a demandar una determinada idea: la resolución de problemas teóricos, la aplicación de teorías en explicaciones, predicciones y recomendaciones específicas, la utilización en el proceso político, la mejora o matización de elecciones analíticas o ideológicas ya tomadas, como forma de combatir ideas peligrosas o desviadas, la reutilización de las ideas para fines diversos o contrarios a los originales, la actualización de la enseñanza, la ostentación de conocimientos, el disfrute estético de teorías o textos, es decir, tantos motivos como consumidores de ideas pueda haber⁶⁹. El consumidor procederá a repartir su tiempo y sus recursos entre las diversas ideas a las que tenga acceso de forma que se iguale la utilidad marginal con los costes de transacción que genera el uso de cada una de ellas, más el coste de oportunidad de gastar el tiempo de una forma determinada.

En el caso del mercado de ideas nos enfrentamos a un mercado en el que los precios no actúan como método asignador de recursos, pero en el que se mantendría la lógica de comportamiento del consumidor. Es posible incluir los criterios indicados por Hall y Hirschman sobre el papel de las instituciones⁷⁰. Los criterios indicados por Hall para que una idea pueda ser incorporada en el proceso político son: la viabilidad económica, es decir, la capacidad para resolver problemas económicos relevantes; la viabilidad administrativa, la concordancia de una idea con la estructura de funcionarios y administradores responsables; y la viabilidad política, la aceptación de una determinada idea en la arena política.

En el desarrollo de la teoría del mercado de ideas cabe destacar la aportación de Joel Mokyr⁷¹. Este autor defiende la importancia fundamental de las ideas en el desarrollo

⁶⁹ Llombart, 7-12.

⁷⁰ Peter A. Hall, ed., *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism across Nations* (Princeton: Princeton University Press, 1989).

⁷¹ Joel Mokyr, *The Enlightened Economy Britain and the Industrial Revolution 1700–1850* (Londres: Penguin, 2011); Joel Mokyr, «The Market for Ideas and the Origins of Economic Growth in Eighteenth Century Europe», *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, 1, 4 (2007): 3-38.

económico a través de un sistema de mercado de ideas en el que las ideas económicas compiten entre sí.

Mokyr resalta la importancia de la Ilustración en el cambio económico y en la industrialización de Gran Bretaña y Europa Occidental, mientras que la mayoría de los estudios se han centrado en los aspectos económicos y no en los nexos entre las ideas ilustradas y los procesos económicos. El proyecto ilustrado suponía, en el plano político, la creación de una sociedad mejor y el reemplazo de la religión por el pensamiento racional⁷². A esto hay que añadir un tercer proyecto de tipo económico y consistente en la creación de un bienestar económico y el aumento de la riqueza.

Mokyr comenta que las innovaciones intelectuales solo pueden ocurrir en aquellas sociedades suficientemente tolerantes en las que las ideas heterodoxas no son recibidas como “herejía” o “apostasía”⁷³. En el caso británico la situación cambió sustancialmente tras las guerras civiles y la Revolución Gloriosa de 1688. Con el tiempo cada vez más intelectuales empezaron a aportar nuevas ideas y a formar un competitivo mercado de ideas en el que la lógica y la evidencia eran cada vez más importantes.

La literatura sobre la Revolución Industrial hasta la fecha ha prestado poca atención a la Ilustración, en gran parte porque los académicos entrenados en los hechos rigurosos de los inicios del crecimiento económico en Europa eran reacios a lidiar con fenómenos que eran difíciles de medir y explicar, como las creencias y las ideas. La otra razón por la que los historiadores económicos han evitado establecer una conexión entre los cambios intelectuales en la era de la Ilustración y la economía de la Revolución Industrial es que a menudo se cree que la Ilustración tuvo principalmente un aire francés, mientras que la Revolución Industrial fue británica. Ambas declaraciones son engañosas.

Gran parte de las ideas de la Ilustración están fuertemente relacionadas con Gran Bretaña y, en particular, con la Ilustración escocesa. *La Riqueza de las Naciones* sería el punto culminante del pensamiento heterodoxo del que habla Mokyr y que, en particular, tuvo en Gran Bretaña a exponentes de la talla de David Hume, Lord Kames y Francis Hutcheson. Las nuevas ideas fueron posibles en el ambiente intelectual escocés, puesto que Escocia era un país pequeño pero abierto a la influencia extranjera y con buenas

⁷² Mokyr, *The Enlightened Economy Britain and the Industrial Revolution 1700–1850*, 50-57.

⁷³ Mokyr, 57.

conexiones con el continente que permitieron a estos intelectuales prosperar. En el caso inglés también se puede encontrar una fuerte ilustración pero debido a otras peculiaridades. Inglaterra tuvo una Ilustración diferente a causa de la desaparición de muchos de los aspectos fundamentales del antiguo régimen. Su precoz modernidad no se adelantó tanto a la Ilustración, cuanto le habría dado un carácter diferente.

Mokyr explica cómo el “mercado de ideas” se fundamenta en la estructura clásica de un mercado. En la época de la Primera Revolución industrial, en la que nos sitúa el autor, la transacción de ideas se formaba en muchas ocasiones como producto del contacto personal. La transacción de ideas se produce cuando aquellas personas con nuevas ideas se ponen en contacto con los potenciales clientes y tratan de persuadirles. Los compradores seleccionan de un menú de nuevas ideas creando un proceso darwiniano de selección natural⁷⁴. La “venta” de una idea tiene una ganancia especial para el vendedor puesto que consigue fama, reputación, que puede verse reflejada en el número de citas o en los estudiantes que pueda conseguir atraer.

A este esquema Mokyr realiza ciertas matizaciones⁷⁵. En primer lugar, el concepto de persuasión no está claro y no tiene por qué ser una variable binaria, sino que tiene más sentido verla como “un proceso continuo”. El mercado también presenta problemas puesto que los precios de las ideas no están bien definidos y, en muchos casos, el vendedor ni siquiera es compensado por la venta en términos de fama y prestigio, en tanto que las ideas no son necesariamente excluyentes ni rivales entre sí; la compensación financiera tampoco está clara ni bien definida, ya que suele haber muy poca correlación entre el valor social de una idea y los beneficios económicos que su autor obtiene de ella.

Pese a los problemas que presenta la visión de la transmisión de ideas como un mercado competitivo, Mokyr destaca aspectos positivos. La noción de un mercado fuertemente competitivo, cuya localización y producción se realiza mediante esfuerzos descentralizados de agentes que operan en su beneficio, ayuda a entender mejor los mecanismos de transmisión de ideas. El crecimiento económico requiere de un medio en

⁷⁴ Mokyr, «The Market for Ideas and the Origins of Economic Growth in Eighteenth Century Europe», 5-10.

⁷⁵ Mokyr, 17-29.

el que se genere nuevo conocimiento, como en la Europa de la Primera Revolución Industrial.

¿De dónde provenían las ideas que auspiciaron el crecimiento económico del siglo XVIII? Las nuevas ideas muchas veces no se traducían en mejoras directas en el bienestar material. Sin embargo, el nuevo conocimiento puede tener su impacto a través de la innovación, si existen estructuras institucionales que ayuden, no solo a crear el nuevo conocimiento, sino a ponerlo a disposición de aquellos que puedan usarlo de la mejor forma posible. También es necesario comprender las leyes naturales y regularidades que subyacen a la técnica, de esta forma es mucho más sencillo encontrar nuevas aplicaciones o adaptarse a nuevas circunstancias⁷⁶.

El desarrollo económico europeo de la Primera Revolución Industrial se explica por el desarrollo tecnológico que acaeció en Europa en los siglos anteriores y durante la propia Revolución, es decir, por la aparición de distintas innovaciones que se tradujeron en mejoras prácticas para la economía. El origen de un primitivo mercado de ideas europeo especialmente competitivo que permitió este desarrollo es ubicado por Mokyr a finales de la Edad Media europea, con la formación de un mercado en el que los intelectuales proponían teorías, hechos, observaciones e interpretaciones del mundo que los rodeaba⁷⁷. El nuevo sistema examinaba las ideas por sus propios méritos, usando para ello criterios de selección basados en la lógica y la evidencia, en lugar de la tradición. El resultado de este mercado competitivo fue un corpus, complejo y razonablemente coherente, de ideas que devinieron en la Ilustración. Mokyr sitúa a la Ilustración como el nexo fundamental, aunque no único, entre la aparición del mercado de ideas y el crecimiento económico occidental.

El mercado de ideas no es un mercado al uso en el sentido literal del término, pero es una metáfora útil. Mokyr⁷⁸ señala tres criterios que señalan la eficiencia del mercado de ideas: consenso, acumulación y contestabilidad. El consenso se logró siguiendo el uso de la razón y mediante la confrontación de las nuevas hipótesis frente a las evidencias. La característica de la acumulación, es decir, que la información seleccionada pase a

⁷⁶ Mokyr, 5-12.

⁷⁷ Mokyr, 32-34.

⁷⁸ Mokyr, 5-6.

retenerse y a transmitirse a las generaciones futuras, es fundamental en la determinación de la evidencia del mercado de ideas. Sin esta característica es muy probable que gran parte del conocimiento acumulado se pierda por el camino y sea necesario reinventarlo. Ello depende en gran medida de la eficiencia de las instituciones encargadas de preservar el conocimiento y de las capacidades tecnológicas para almacenarlo. En cuanto a la tercera característica, la contestabilidad, indica que, si bien es necesario seguir cierto principio de autoridad, también es importante que exista la posibilidad de cuestionar cualquier conocimiento anterior y confrontarlo ante la nueva evidencia.

El siguiente concepto que implica el mercado de ideas es el de *intelectual entrepreneurs*, o emprendedores intelectuales. Personas que formulan y persuaden a otros de adoptar nuevas ideas, en un contexto en el que sigue habiendo una venta del stock de ideas previas, frente al flujo de ideas nuevas. A fin de cuentas, en momentos como el Renacimiento se da precisamente una revitalización de las viejas ideas clásicas que vuelven al mercado sin que haya tenido que haber formulaciones nuevas. Estos intelectuales no se movían únicamente por la búsqueda de una maximización de sus beneficios: en muchas ocasiones pensaban que estaban sirviendo a grandes valores como la justicia y la verdad; muchos pensaban que los nuevos conocimientos sobre la naturaleza o la sociedad servirían para hacer del mundo un lugar mejor; otros estaban movidos por la ambición personal, la búsqueda de fama, el deseo de impresionar a sus amistades o de probarse a sí mismos⁷⁹.

La creación y formulación de nuevas teorías no solo radicaba en un mero ejercicio de curiosidad, el fin último para muchos de los intelectuales era la aplicación de ese conocimiento a asuntos prácticos y útiles. No es de extrañar que en 1700, cuando Leibniz propuso la construcción de una academia en Berlín, destacase la importancia de la utilidad del conocimiento frente a la curiosidad⁸⁰. La búsqueda de un conocimiento útil y que resolviese problemas prácticos empezó a convertirse en la principal motivación de los

⁷⁹ Mokyr, 8.

⁸⁰ El caso de Leibniz no es único, Leonard Euler dedicó sus esfuerzos al diseño de barcos, lentes y a la formulación teórica del comportamiento hidráulico. Lavoisier se dedicó en su juventud a investigar la química del yeso y a intentar resolver los problemas de la iluminación urbana. G. W. Leibniz, Benjamin Franklin, Joseph Priestly, Tobern Bergman, Johann Tobias Mayer o Rene Reaumur, entre otros, dedicaron grandes esfuerzos a solucionar problemas mundanos de la tecnología: diseño de máquinas calculadoras, mejora de los procesos siderúrgicos, diseños de bombas y molinos, mejoras de los sistemas de medición, de la iluminación doméstica o en materia de prevención de enfermedades (Mokyr, 11).

investigadores durante el siglo XVIII⁸¹. Sin embargo, gran parte de estos esfuerzos no se vieron recompensados, pues las expectativas puestas en campos como la química o la medicina no tuvieron sus frutos hasta bien entrado el siglo XIX, y muchos otros descubrimientos e investigaciones, como las referentes a la electricidad, tampoco produjeron avances tangibles. Este caso muestra cómo la producción de nuevo conocimiento no tenía por qué dar resultados inmediatos, ni siquiera a largo plazo. En todo caso, la demanda en el mercado de ideas seguía alta: durante el siglo XVIII se escribieron gran cantidad de libros sobre agricultura y se produjeron grandes esfuerzos de conteo, catalogación y clasificación taxonómica de especies⁸². Aun así, estos esfuerzos no dieron como resultado un aumento de la productividad del campo, que avanzó muy poco en las primeras décadas de la Revolución Industrial. Este interés por las cuestiones prácticas supuso una revitalización del mercado de ideas a través de la comercialización del conocimiento. Muchos filósofos naturales británicos y personas instruidas encontraron un lucrativo negocio en alquilar sus servicios como consultores de la industria manufacturera.

¿Cómo eligen los consumidores en el mercado de ideas? Esta cuestión es punto de partida fundacional para la epistemología evolucionista popularizada por Richard Dawkins y David L. Hull, por la cual la ciencia y la tecnología consistirían en unidades que luchan por la aceptación en el entorno de un mercado⁸³. El mecanismo fundamental que opera en este mercado es la persuasión. Dentro de una sociedad se construyen determinadas convenciones retóricas en las cuales la lógica y la evidencia son admisibles en las discusiones sobre las ideas; estas convenciones, junto con las instituciones, fijan las reglas que se seguirán en el mercado de ideas⁸⁴. La competencia en el mercado no hace que el público se decante por aquellas ideas que más se aproximasen a la verdad, de ser así pseudociencias como la astrología habrían desaparecido hace tiempo. Los procesos de cambio y aceptación de nuevas ideas tienden a producirse dentro de la ortodoxia del

⁸¹ Burke, *A Social History of Knowledge*, 44-46.

⁸² El botánico sueco Carl Linnaeus y su rival francés Georges-Louis Buffon fueron los más famosos, pero muchos otros siguieron sus pasos e intentaron recopilar información útil para la mejora de las técnicas agrarias.

⁸³ Mokyr, «The Market for Ideas and the Origins of Economic Growth in Eighteenth Century Europe», 19-27.

⁸⁴ Mokyr, 19-27.

pensamiento de una época, la innovación intelectual solo es posible si no contradice dicha ortodoxia. Las ideas que no son consistentes con el *statu quo* intelectual y tecnológico de una época pueden suponer una seria amenaza para el capital humano de las personas que ostentan el poder intelectual y por lo tanto son atacadas y suprimidas, si es necesario, por la fuerza. Por tanto, la innovación solo es posible en aquellas sociedades lo suficientemente tolerantes como para aceptar la discrepancia y el cuestionamiento de la ortodoxia. Esto implica que el mercado de ideas se sustenta tanto en la persuasión como en la coerción. La coerción puede ser vista como otra forma de persuasión, que puede ser usada tanto para protegerse de las ideas innovadoras como para expandir nuevas ideas. La coerción también puede trabajar a través del control de los medios de transmisión de ideas tales como las escuelas, iglesias, la censura o la propaganda. A través de la persecución se modifican los incentivos en el mercado para los agentes innovadores que ven aumentar los costes de la innovación.

La meta-idea sobre el mercado de ideas fue, de hecho, una innovación del siglo XVI que supuso el triunfo de las ideas de tolerancia y de persuasión mediante la argumentación, la lógica, la observación, el rigor y la evidencia experimental: las ideas eran seleccionadas de forma libre por los individuos en función de los méritos, en vez de la consistencia con la ortodoxia gobernante. El triunfo de este modelo está estrechamente relacionado con el triunfo de la Ilustración. Si bien esto no quiere decir que la coerción se abandonase definitivamente⁸⁵.

El mercado de ideas europeo se volvió más competitivo y menos coercitivo que en los siglos anteriores a la Revolución Industrial, pero ¿qué motivó estos cambios? La invención de la imprenta fue un factor de gran importancia en la disminución de costes de acceso, pero esta no escapaba del control de las autoridades. Un factor fundamental fue la dificultad de las autoridades para coordinar sus actuaciones coercitivas sobre entidades políticas diferentes: la fragmentación política europea creó el medio adecuado en el que las opiniones heterodoxas y disidentes podían circular con relativa impunidad⁸⁶.

⁸⁵ Casos como el de David Hume, apartado por su ateísmo, o Voltaire, que se decidió por comprar una propiedad en Ferney, cerca de la frontera Suiza, para poder escapar en caso de necesidad.

⁸⁶ Mokyr, «The Market for Ideas and the Origins of Economic Growth in Eighteenth Century Europe», 22-25.

El mercado de ideas tiene unas determinadas características especiales: el conocimiento o las ideas no son rivales entre sí y pueden ser consumidas y aceptadas a la vez, también requieren de un apoyo institucional, puesto que en muchos sentidos el mercado de ideas recuerda a las tecnologías *open-source* (es decir, a la libre disposición de esas ideas, aún respetando la autoría de estas). El comportamiento del mercado en este sentido, en el cual las ideas circulan libremente es fundamental para explicar los cambios. El aliciente de los creadores para poner a disposición del público nuevas ideas que no les iban a proporcionar grandes beneficios materiales es el prestigio y la primacía por encima de sus colegas. Para asegurar este caso es necesario que el mercado de ideas sea amplio y que la demanda de ideas innovadoras supere los constreñidos límites del país de origen⁸⁷.

En la Europa de los siglos XVII y XVIII la comunidad de intelectuales estaba mucho más unida que la estructura política europea, y esta condición fue clave para el triunfo del desarrollo intelectual. En la Europa moderna emergió una comunidad transnacional dentro de la llamada República de las Letras. Esta República, que estaba ya bien establecida al comienzo de la Ilustración, no conformaba una identidad para sus “habitantes”, sino un mercado en el que poder exponer sus ideas. Sus miembros compartían una creencia en los principios de la ciencia libre, así como las convenciones y normas que regían la comunicación y la aceptación de las nuevas ideas y evidencias⁸⁸. La República de las Letras era abierta, competitiva y no había excesiva preocupación en lo concerniente a la intromisión de las autoridades. Su membresía quedaba abierta a quienes quisiesen formar parte.

La difusión de las ideas y la eficiencia del mercado dependían de los costes de transacción. Cuando una persona adquiría una unidad de conocimiento debía hacerse cargo de un coste que no siempre repercutía en la persona que había creado la idea. Los costes de acceso fueron reduciéndose con el tiempo, no solo con avances como la imprenta, también con materias primas más baratas, mejores servicios postales, transportes más baratos o con el desarrollo de universidades, escuelas, academias y

⁸⁷ Mokyr, 27-28.

⁸⁸ Existía cierta ambigüedad en torno a la identidad de los intelectuales que conformaban la República cuando las lealtades nacionales chocaban con la idea de que “la ciencia nunca está en guerra”, en palabras de Lavoisier.

diversas sociedades científicas La comunidad científica trabajó de forma mucho más eficiente, aparecieron verdaderas “superestrellas” internacionales que servían como modelo a sus seguidores. La comunidad internacional se vio refrendada con la creación de la Royal Society y la Académie Royale, que pronto adquirieron una posición ventajosa para elegir a los vencedores de la competición continental, entre los que destacó la figura de Newton.

Podemos concluir que las fuerzas del mercado de ideas reflejaban, como en cualquier otro mercado, la oferta y demanda de un determinado bien. La aparición de una clase urbana y comercial a lo largo de los siglos XVI y XVII aumentó la demanda de ideas que explicasen cómo debía regirse la vida económica y social. Esta nueva clase social demandaba políticas de apertura económica, estabilidad monetaria, derechos de propiedad, una fiscalidad eficiente y una reforma del papel del Estado; a ello hay que sumarle la demanda de nuevas técnicas que permitiesen reemplazar la cada vez más cara mano de obra. Pero la demanda de nuevas tecnologías no fue lo único que provocó los grandes cambios que traería consigo la Revolución industrial, puesto que existían mercados de ideas en otros lugares del mundo. El fenómeno que permitió la gran transformación tecnológica industrial fue la Ilustración. En términos del mercado de ideas la Ilustración puede verse como un conjunto de ideas que consiguieron imponerse competitivamente frente a otras y también como el triunfo del mercado de ideas competitivo en sí mismo.

7. La medición de citas

Con un carácter más reciente que otros de los factores abordados en la revisión de que da cuenta este trabajo, pero con una indudable utilidad al abordar la transmisión y el influjo de las ideas en periodos anteriores, las citas son una característica mensurable, externa y objetiva para valorar los escritos de los investigadores y su análisis sirve como medida de la influencia intelectual y el desarrollo de los temas. Igualmente, en gran medida, la calidad de un investigador se relaciona actualmente con la frecuencia con que es citado por sus colegas⁸⁹.

En cuanto a la publicación de artículos económicos, el investigador encontrará que la publicación de artículos es relativamente escasa en comparación con la de libros. Stigler y Friedland afirman que “no se perdería mucho de la Economía del período si todos los artículos publicados antes de 1850 fueran destruidos, pero creemos que se perdería mucho si se destruyeran los artículos desde 1930”⁹⁰. Sin embargo, a partir de 1885 los libros han declinado en importancia a favor de las revistas, produciéndose un aumento sostenido de la ratio de producción de artículos frente a libros, pasando de 1 a 3 en el periodo de 1815 a 1865, a de 1 a 5 en el periodo de 1915 a 1936⁹¹. También es necesario distinguir entre los dos tipos de citas, la cita en una revista suele ser, por lo general, más especializada que la de un libro y el periodo de tiempo desde la redacción hasta la publicación es considerablemente menor, desde la mitad hasta una quinta parte del periodo de producción de un libro⁹². En cuanto a las citas de revista cabe destacar que muchas de ellas no son estrictamente revistas, el estudio de Stigler y Friedland incluye en este supuesto a los folletos o a las publicaciones gubernamentales en las que aparecen autores, que para el caso estudiado representan un mayor porcentaje que las citas en revistas.

⁸⁹ George J Stigler y Claire Friedland, «El modelo de empleo de citas en la economía», en *El Economista como predicador y otros ensayos* (Barcelona: Folio, 1987).

⁹⁰ Stigler y Friedland, 266.

⁹¹ Stigler y Friedland, 271-73.

⁹² Stigler y Friedland, 267.

Stigler y Friedland se hacen la importante pregunta de ¿a quién se cita? En su estudio observan que muchas de las figuras históricas más prominentes aparecían como si no participasen personalmente en la investigación contemporánea. También hay que considerar que en las contribuciones muy difundidas se puede llegar a dar por supuesto al autor. Existen numerosos casos dentro de la economía en que se hace referencia a ideas de determinados autores lo suficientemente asentadas como para que no se vea necesaria una cita a la obra original. La ratio de citas tampoco es un valor estable y su frecuencia cambia a lo largo del tiempo, el aumento de citas parece indicar la transición que comienza en el siglo XIX hacia patrones más formales de los grupos académicos. Las diferencias de citas entre unos economistas y otros deben ser analizadas: los libros producen un mayor número de citas que los artículos. Por último, el idioma de las citas también supone un interesante medidor de influencia que da cuenta de la importancia de la producción nacional e internacional y su relevancia en los círculos académicos.

En cuanto al apartado metodológico, en la selección de las obras se puede observar la disparidad de resultados en función de los criterios de selección de obras, por ejemplo, a la hora de seleccionar las contribuciones de un determinado autor⁹³; estas incluyen: artículos, artículos de revisión, notas, comunicaciones, comentarios y memoriales; pero no incluyen respuestas, réplicas o correcciones de un autor original o reseñas de libros ordinarios. Para agregar adecuadamente las contribuciones también se debe tener en cuenta y realizar un ajuste en función de la diferencia del tamaño de las páginas de las publicaciones. Los tamaños de página deben estar relacionados con las unidades de caracteres totales por página para, de esta forma, poder valorar el volumen de publicaciones según la producción total⁹⁴.

Muchas de las traducciones del siglo XVIII español están organizadas en varios catálogos que permiten consultarlos de una forma ordenada y organizada. Es el caso de la recopilación hecha por Vicent Llombart que recoge en un catálogo gran parte de los autores de la literatura económica española del siglo XVIII así como una bibliografía

⁹³ John J. Siegfried, «The Publishing of Economic Papers and its Impact on Graduate Faculty Ratings, 1960-1969», *Journal of Economic Literature* IX (1972); George J. Stigler, *Historia del pensamiento económico* (Buenos Aires: El Ateneo, 1979), 19-36.

⁹⁴ Siegfried, «The Publishing of Economic Papers and its Impact on Graduate Faculty Ratings, 1960-1969».

completa sobre las traducciones de textos económicos al y del castellano⁹⁵. Previas al catálogo de Llobart están las recopilaciones de John Reeder y Francisco Cabrillo, más reducidas en cuanto a tamaño y pormenorización, pero que constituyen una primera aproximación a la materia⁹⁶.

Un ejemplo de metodología en el estudio de las citas en publicaciones económicas es la del estudio de Siegfried⁹⁷, donde el peso de cada autor se calcula dividiendo el número de páginas de cada contribución por el número de autores y sumando las acciones según la afiliación institucional de cada uno. De esta forma se valora dentro de un rango la importancia de cada autor en función de las citas; cuando los autores individuales están afiliados a dos o más instituciones, la contribución se divide de manera similar. Este procedimiento arroja cifras de relevancia que deben ser manejadas con cuidado puesto que solo son una aproximación general cuantitativa.

En el estudio de Stigler y Friedland sobre las citas en los artículos del *Index of Economic Journals* de la *American Economic Association* se llevan a cabo ciertas decisiones para facilitar el trabajo⁹⁸: se limita a periodos de tiempo elevados (1886-1925; 1925-1969); y la unidad de la cita es la de autor-trabajo, por lo que solo se tendrá en cuenta la primera vez en que es citada una determinada obra. Este sistema restringe, en cierta medida, la amplitud del estudio, tanto en términos temporales como en la limitación de la cita al autor-trabajo. Sin embargo, tal y como queda explicado, es necesario realizar este tipo de limitaciones para poder trabajar con grandes cantidades de datos y para poder eliminar el ruido estadístico que, por ejemplo, se produciría si se contabilizasen todas las citas de cada obra de un autor⁹⁹.

⁹⁵ Vicent Llobart, «Traducciones españolas de economía política (1700-1812): catálogo bibliográfico y una nueva perspectiva», *Cromohs: Cyber Review of Modern Historiography*, n.º 9 (2004): 5.

⁹⁶ John Reeder, «Economía e ilustración en España: Traducciones y traductores 1717-1800: Traducciones y traductores 1717-1800», *Moneda y crédito*, n.º 147 (1978): 47; John Ph Reeder, «Bibliografía de traducciones, al castellano y catalán, durante el siglo XVIII, de obras de pensamiento económico», *Moneda y crédito*, n.º 126 (1973): 57; Francisco Cabrillo, «Traducciones al español de libros de economía política (1800-1880)», *Moneda y crédito*, n.º 147 (1978): 71.

⁹⁷ Siegfried, «The Publishing of Economic Papers and its Impact on Graduate Faculty Ratings, 1960-1969», 20-25.

⁹⁸ Stigler y Friedland, «El modelo de empleo de citas en la economía».

⁹⁹ Siegfried, «The Publishing of Economic Papers and its Impact on Graduate Faculty Ratings, 1960-1969».

A través del estudio de citas se puede rastrear la propagación internacional de las teorías económicas y las relaciones de especialización entre los autores y el volumen de su trabajo. Por otra parte, mediante el método estadístico es posible poner de manifiesto las relaciones características de la economía y del proceso de difusión de las ideas. A esto hay que sumar el trabajo de catalogación de las diferentes entidades de publicación y revistas que nos permiten tener un conocimiento mucho más objetivo de las instituciones involucradas en la difusión nacional e internacional de las ideas. Sin embargo, el proceso no está carente de ciertos peligros y la investigación debe de ser consciente de que el mero análisis cuantitativo debe ser matizado y aplicado junto con el análisis cualitativo de las citas y la producción de los autores.

8. El poder político de las ideas: Peter Hall, Hirschman.

Albert O. Hirschman propone un modelo explicativo que puede ser utilizado no solo en el caso del keynesianismo, que es su pretensión inicial¹⁰⁰. Este modelo constaría de tres elementos. Primero, una doctrina económica recién surgida llega a adquirir una influencia dominante dentro de un país: uno que está dotado tanto con un gran poder militar como con el prestigio que proviene de ser un faro principal del progreso económico. En segundo lugar, este país se muestra ansioso por exportar la doctrina a otros e inicialmente logra cierta hegemonía internacional para la idea. En tercer lugar, a pesar de la combinación aparentemente invencible de un cuerpo de pensamiento persuasivo con su patrocinio por el país más moderno y por una superpotencia mundial, las doctrinas pronto encuentran resistencia y su hegemonía resulta ser inesperadamente efímera. Además, las doctrinas llegan a ser impugnadas dentro de los mismos países que originalmente las habían extendido. El reinado absoluto de la teoría duraría un periodo corto, en torno a tres décadas¹⁰¹. Hirschman opina que quizás este esquema no sea el más adecuado para explicar el desarrollo del imperio español.

En el caso del keynesianismo¹⁰² la influencia de esta doctrina se fortaleció sustancialmente durante la Segunda Guerra Mundial. Al finalizar la guerra, Estados Unidos se convirtió en una superpotencia y procedió a promover políticas de tipo keynesiano gracias a su nueva posición en el mundo y a la influencia directa que adquirió en la economía mundial de la posguerra. El keynesianismo adquirió una hegemonía intelectual durante casi tanto tiempo como la doctrina del libre comercio, desde la década de 1940 hasta la de 1970, hasta que entró en declive con la crisis del petróleo de la década de 1970 y la experiencia de la estanflación. El predominio teórico que el keynesianismo había ejercido durante mucho tiempo fue cuestionado cada vez más por las doctrinas neomonetaristas que se originaron en gran medida en el mismo país, Estados Unidos, que originalmente había difundido el mensaje keynesiano. La referida doctrina de libre

¹⁰⁰ Albert O. Hirschman, «How the Keynesian revolution was exported from America», en *The Political Power of Economic Ideas*, ed. Peter A. Hall (Princeton: Princeton University Press, 1989), 347-60.

¹⁰¹ Hirschman.

¹⁰² Hall, *The Political Power of Economic Ideas*, 347-52.

comercio había tenido también su época de esplendor a partir de 1846, con la abolición de las *Corn Laws* en Gran Bretaña, entonces la potencia mundial dominante. La doctrina adquirió un considerable grado de hegemonía teórica internacional, pero sufrió un severo revés con la llegada de la depresión de la década de 1870 y fue reemplazada por políticas neomercantilistas e imperialistas.

Ambos episodios tienen paralelismos destacables que Hirschman utiliza para explicar su teoría a través de una serie de pasos antes comentados. Una mirada comparativa a la difusión del libre comercio y del keynesianismo también llama la atención sobre una diferencia importante entre las dos historias. La Doctrina del Libre Comercio surgió en Inglaterra, se convirtió en la política oficial de ese país y fue "exportada" de él, junto con sus preciadas manufacturas, al resto del mundo. El keynesianismo también surgió en Inglaterra, pero ganó su batalla más significativa por la influencia en los Estados Unidos, durante la década de 1930, tras la Gran Depresión, y la Segunda Guerra Mundial, y luego se extendió principalmente desde ese país después del final de la guerra. Quizás no sea de gran interés que el país de origen y el misionero fueran idénticos en la historia del libre comercio, mientras que en el caso del keynesianismo dos países diferentes asumieron sucesivamente la función de "invención" y la de difusión mundial.

Keynes mostró cómo, en una situación de subempleo, numerosas intuiciones de sentido común sobre las relaciones económicas son falaces, como se había creído y enseñado durante mucho tiempo por la profesión económica. Contrariamente a la ley de Say, puede existir una sobreproducción generalizada; el gasto deficitario del gobierno puede activar la economía; y la imposición "mercantilista" de derechos de importación y subsidios a la exportación puede mejorar la balanza comercial y el empleo interno. Al proponer estas herejías populares y populistas, Keynes amenazó a los economistas tradicionales, no solo en sus creencias, sino en su condición de sumos sacerdotes que basaban su posición en la aparente dificultad de entender los aspectos económicos del ciudadano común¹⁰³. El sistema keynesiano atrajo así a un grupo de seguidores extraordinariamente devotos. Les dio la estimulante sensación de poseer la clave de la verdad mientras estaban asediados por una coalición de ignorantes e intereses siniestros. Con Estados Unidos repentinamente impulsado hacia el liderazgo mundial militar y

¹⁰³ Hirschman, «How the Keynesian revolution was exported from America».

político, el grupo de keynesianos devotos e inspirados ahora podría desplegarse en los rincones más lejanos de la parte del mundo controlada por Estados Unidos para predicar su evangelio a una variedad de nativos aún no convertidos. Y esto es lo que hicieron ", respaldados por el poder y el prestigio de Estados Unidos, primero ocupando posiciones en los gobiernos militares establecidos en Alemania y Japón y luego proporcionando gran parte de la mano de obra calificada necesaria para la administración de la ayuda del Plan Marshall. Los retrocesos que se impusieron a la causa keynesiana en los Estados Unidos en la posguerra inmediata pueden explicarse por la marcha de muchos de los teóricos keynesianos a instituciones y países extranjeros. Por otro lado, las dificultades para mantener su dominio sobre la política interna en el clima más contencioso y conservador de la era Truman pueden haber convencido a muchos keynesianos estadounidenses prominentes y talentosos de que les sería mucho más fácil y rentable aplicar sus habilidades en los teatros de operaciones en el extranjero recién inaugurados. En resumen, la expansión del keynesianismo que se produjo después de la Segunda Guerra Mundial se debió a una constelación extraordinaria de circunstancias: primero, la formación de un grupo central de keynesianos en los Estados Unidos, en función de los problemas económicos internos, luego la victoria militar de ese país, y luego el intento de colonización del resto del mundo libre con ideas keynesianas.

Sin embargo, cada experiencia es única y claramente diferente, así lo describe Peter Hall en su modelo¹⁰⁴, con una variedad característica de determinantes económicos, políticos y administrativos. De las diversas experiencias de los países, Hall intenta extraer algunas lecciones generalizables sobre las condiciones en las que las ideas económicas pueden adquirir influencia política. Obviamente, se debe hacer un esfuerzo analítico de este tipo, para cualquier comprensión del pasado y orientación para el futuro que pueda proporcionar.

Peter Hall resume su análisis en tres enfoques: el económico, el estatal y el de las coaliciones¹⁰⁵. El primero, el enfoque económico, es el más extendido en los trabajos de los economistas. Estriba en la capacidad de un determinado conjunto de ideas para convencer a los expertos, cuando se da una situación cercana a la contemplada por Thomas Kuhn, al existir dificultades significativas en las teorías preexistentes. En este

¹⁰⁴ Hall, *The Political Power of Economic Ideas*, 361-93.

¹⁰⁵ Hirschman, «How the Keynesian revolution was exported from America», 361-91.

sentido, debe valorarse la capacidad de Keynes para abrir nuevos horizontes de investigación en el campo de la macroeconomía a los jóvenes economistas. Un segundo grupo de factores estriba en la elaboración de unos conceptos y unas teorías comunes con una alta capacidad de comunicación hacia los políticos preocupados por el mundo económico, así como hacia diversos centros de asesoramiento. En opinión de Hall, este enfoque adolece de considerar de una forma excesiva la influencia de los economistas sobre la política y los políticos.

En segundo lugar, el enfoque estatal o de la administración pública considera que ante la insatisfacción generada por los problemas no resueltos, los organismos públicos buscan teorías que les ayuden a resolverlos. Las instituciones adoptan políticas que se convierten en elementos activos de demanda de las nuevas ideas. Igualmente pueden actuar de forma contraproducente al aplicar, de forma inercial, solamente aquellas políticas que ya hubiesen utilizado con antelación. La calidad y el volumen de la burocracia, así como su mayor o menor peso específico frente a los dirigentes políticos son aspectos que ponderar.

El tercer enfoque contempla las coaliciones sociales que pueden establecerse entre los diversos grupos económicos, de las que dependen las decisiones políticas. Este enfoque se basa en una concepción de la política económica directamente influida por los intereses materiales de los diversos grupos sociales. No parece que sea sostenible como un enfoque exclusivo, pero sí complementario.

Las consideraciones finales de Hall no optan por un tratamiento general del problema consistente en identificar los factores que definirán la distinta influencia de cualquier conjunto de nuevas ideas sobre la política. Sería la viabilidad económica, administrativa y política del keynesianismo la que, en definitiva, prevalecería gracias a cuatro factores: la orientación política del partido gobernante, que apoyó en gran medida las políticas keynesianas; la estructura del Estado y las relaciones de la sociedad y el Estado, que permitieron la aplicación de estas políticas; la naturaleza del discurso político existente, que permitió, tanto en el plano nacional como internacional, la aplicación de medidas keynesianas; y el importe de la Segunda Guerra Mundial, que dio a Estados Unidos el poder y una posición global idónea.

9. Conclusiones.

A lo largo de estas páginas se ha intentado una síntesis de las principales aportaciones relacionadas con la difusión de las ideas económicas. A través de ellas podemos ver los diversos métodos de análisis de la difusión de ideas internacionales. Desde las primeras tesis de Gerschenkron, quien introduce ya en un principio la fundamental idea de las diferencias regionales en los procesos de industrialización; o el primer intento de un tratamiento de la cuestión del flujo de las ideas económicas, realizado por Hutchison; hasta las tesis de Hall y Hirschman sobre el proceso de difusión del keynesianismo y su relación con las esferas políticas del poder. Como hemos podido ver esta difusión está estrechamente emparejada con la historia económica, política y cultural de un país y del escenario internacional.

El estudio de las ideas es, a su vez el estudio de las culturas en las que se forman estas determinadas ideas y que acaban modelando y dando forma a las inquietudes intelectuales de tantos pensadores que se han preocupado por establecer marcos teóricos o buscar soluciones prácticas a los problemas de su sociedad. Desde este punto de vista, el acercamiento a la Historia de las ideas económicas y a su difusión internacional es un trabajo puramente interdisciplinar en la que resulta necesario proceder con una investigación que reúna todos los aspectos de la materia investigada.

Podemos afirmar que los estudios de casos nacionales no solo son útiles por el conocimiento particular que brindan, sino también por su contribución a la renovación de una determinada tradición historiográfica. Y en este contexto conviene señalar que los estudios metodológicos dentro de la Historia del pensamiento económico no están divorciados de lo que es casi un debate permanente sobre el estado actual, contenido, objeto y método de la economía. En el plano histórico el conocimiento de las perspectivas nacionales y de la transmisión de las ideas económicas nos permite conocer las características y necesidades de las sociedades en las que las ideas y teorías internacionales fueron recibidas, adaptadas y usadas. Cuestión que se vuelve dominante a la hora de estudiar la Historia política y económica de un país, de modo que, cuanto menor es la producción nacional de ideas, más importantes son los procesos de difusión y adaptación.

La economía, como ciencia establecida, no presupone que haya una sola respuesta para cada uno de los problemas que intenta resolver e interpretar. El conocimiento económico como algo progresivo, acumulativo, lógicamente unificado y en constante mejora, que avanza hacia el reino de la verdad absoluta, no es más que una ensoñación idílica. En oposición a este tipo de visión aparecen innumerables disidentes que intentan enfatizar el papel contributivo de las herejías y heterodoxias en la constitución y progreso de la Economía. Frente a la importancia otorgada a las nociones de continuidad y armonía, se trata de demostrar que la construcción del conocimiento económico es susceptible de discontinuidad y rupturas, de dispersión y divergencias, de elecciones subjetivas y choques de opiniones. La creciente complejidad de la realidad económica y la imposibilidad de que el economista o el científico social renuncie al papel de agente en la vida económica y social, conduce inevitablemente a la selección de diferentes problemas para el análisis, a diferentes formas de enfoque y a diferentes conclusiones. Es decir, no debemos olvidar que la economía está ligada a la cultura, al igual que sus practicantes.

Si tenemos esto en cuenta, en lugar de un conjunto unificado de conceptos absolutos verdaderos y procedimientos de análisis universales, independientemente de cualquier sesgo cultural, la economía aparece como un espacio heterogéneo. Un espacio donde confluyen multitud de lenguajes, metáforas, estrategias de persuasión, retórica, conversaciones, que enfatizan su carácter de representación y construcción social de la realidad. Desde este punto de vista, la Historia del pensamiento económico tiene un papel adicional que jugar, cuyo objetivo es reconstruir y restaurar esta pluralidad y diversidad de puntos de vista, impulsados por diferentes patrones culturales o por una realidad económica multifacética. Y con mayor motivo, cabe dotar de una actuación fundamental a las historias nacionales del pensamiento económico, que demuestran la multiplicidad de discursos. Por estas razones la investigación desde las bases nacionales es también un reto hacia nuestro entendimiento de los procesos de descubrimiento y creación científica y del conocimiento económico e histórico.

10. Bibliografía

- Almodovar, António, y José Luís Cardoso. *A history of Portuguese economic thought*. Routledge history of economic thought. London; New York: Routledge, 1998.
- Astigarraga, Jesús, ed. *The Spanish Enlightenment revisited*. Oxford University studies in the Enlightenment, 2015:02. Oxford: Voltaire Foundation, 2015.
- Burke, Peter. *A Social History of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- . *Hibridismo cultural*. Madrid: Akal, 2010.
- Cabrillo, Francisco. «Traducciones al español de libros de economía política (1800-1880)». *Moneda y crédito*, n.º 147 (1978): 71.
- Chartier, Roger. *Espacio público, crítica y desacralización en el siglo XVIII: los orígenes culturales de la Revolución Francesa*. Barcelona: Gedisa, 2003.
- Colander, David C., y A. W. Coats, eds. *The Spread of Economic Ideas*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Fuentes, Enrique, ed. «Ensayo introductorio». En *Una introducción al pensamiento económico*, 1. ed., 7-392. Economía y economistas españoles 1. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 1999.
- , ed. «Las historias nacionales del pensamiento económico y España». En *Una introducción al pensamiento económico*, 1. ed., 435-76. Economía y economistas españoles 1. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 1999.
- Galison, Peter. *Image and Logic, a Material Culture of Microphysics*. Chicago: University of Chicago Press, 1997.
- García Hurtado, Manuel-Reyes. «La traducción en España, 1750-1808: cuantificación y lenguas en contacto». En *Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes*, 35-45. Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 1999.
- Gerschenkron, Alexander. *Atraso económico e industrialización*. Barcelona: Ariel, 1973.
- . «El atraso económico en la perspectiva histórica». *Investigación Económica* 28, n.º 111 (1968): 141-65.
- Habermas, Jürgen. *Historia y crítica de la opinión pública la transformación estructural de la vida pública*. Barcelona: Gustavo Gili, 1981.
- Hall, Peter A., ed. *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism across Nations*. Princeton: Princeton University Press, 1989.
- Hirschman, Albert O. «How the Keynesian revolution was exported from America». En *The Political Power of Economic Ideas*, editado por Peter A. Hall, 347-60. Princeton: Princeton University Press, 1989.
- Hutchison, T. W. *Before Adam Smith: The Emergence of Political Economy, 1662 - 1776*. Reprinted. Oxford: Blackwell, 1997.

- . «Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas, 1870-1914». *The American Economic Review* 45, n.º 2 (1955): 1-16.
- Lafarga, Francisco, y Luis Pegenaute, eds. *Historia de la traducción en España*. Alicante: Biblioteca de la Universidad de Alicante, 2004.
- Lara, Emilio Luis. «Los emigrados franceses y la evolución del afrancesamiento en España». *Cuadernos Dieciochistas*, n.º 17 (2016): 243-73.
- Llombart, Vicent. «Mercado de ideas y recepción de la fisiocracia en España: algunas sugerencias analíticas e históricas». *Quaderns de Treball* 3 (1995): 1-22.
- . «Traducciones españolas de economía política (1700-1812): catálogo bibliográfico y una nueva perspectiva». *Cromohs: Cyber Review of Modern Historiography*, n.º 9 (2004): 5.
- Lluch, Ernest, y José Luis Cardoso. «Las teorías económicas contempladas a través de una óptica nacional». En *Una introducción al pensamiento económico*, editado por Enrique Fuentes Quintana, 477-84. Economía y economistas españoles 1. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 1999.
- Melton, James Van Horn. *La aparición del público durante la Ilustración europea*. Valencia: Publicacions de la Universitat de València, 2009.
- Mokyr, Joel. *The Enlightened Economy Britain and the Industrial Revolution 1700–1850*. Londres: Penguin, 2011.
- . «The Market for Ideas and the Origins of Economic Growth in Eighteenth Century Europe». *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, 1, 4 (2007): 3-38.
- Reeder, John. «Economía e ilustración en España: Traducciones y traductores 1717-1800: Traducciones y traductores 1717-1800». *Moneda y crédito*, n.º 147 (1978): 47.
- Reeder, John Ph. «Bibliografía de traducciones, al castellano y catalán, durante el siglo XVIII, de obras de pensamiento económico». *Moneda y crédito*, n.º 126 (1973): 57.
- Robertson, John. *The Case for the Enlightenment: Scotland and Naples, 1680-1760*, 2005.
- Siegfried, John J. «The Publishing of Economic Papers and its Impact on Graduate Faculty Ratings, 1960-1969». *Journal of Economic Literature* IX (1972).
- Spengler, Joseph. «Notes on the International Transmission of Economic Ideas». *History of Political Economy* 2, n.º 1 (1970): 133-51.
- . «Notes on the International Transmission of Economic Ideas». *History of Political Economy* 2, n.º 1 (1970): 133-51.
- Stigler, George J. *Historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: El Ateneo, 1979.
- Stigler, George J, y Claire Friedland. «El modelo de empleo de citas en la economía». En *El Economista como predicador y otros ensayos*. Barcelona: Folio, 1987.
- Urzainqui, Inmaculada. «Hacia una tipología de la traducción en el siglo XVIII: los horizontes del traductor». En *Traducción y adaptación cultural: España-Francia*,

editado por Francisco Lafarga y María Luisa Donaire, 623-38. Oviedo: Universidad de Oviedo, 1991.

Whitley, Richard, y Richard Whitley. *The Intellectual and Social Organization of the Sciences*. Oxford: Oxford University Press, 1984.